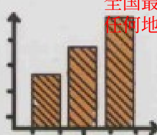
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

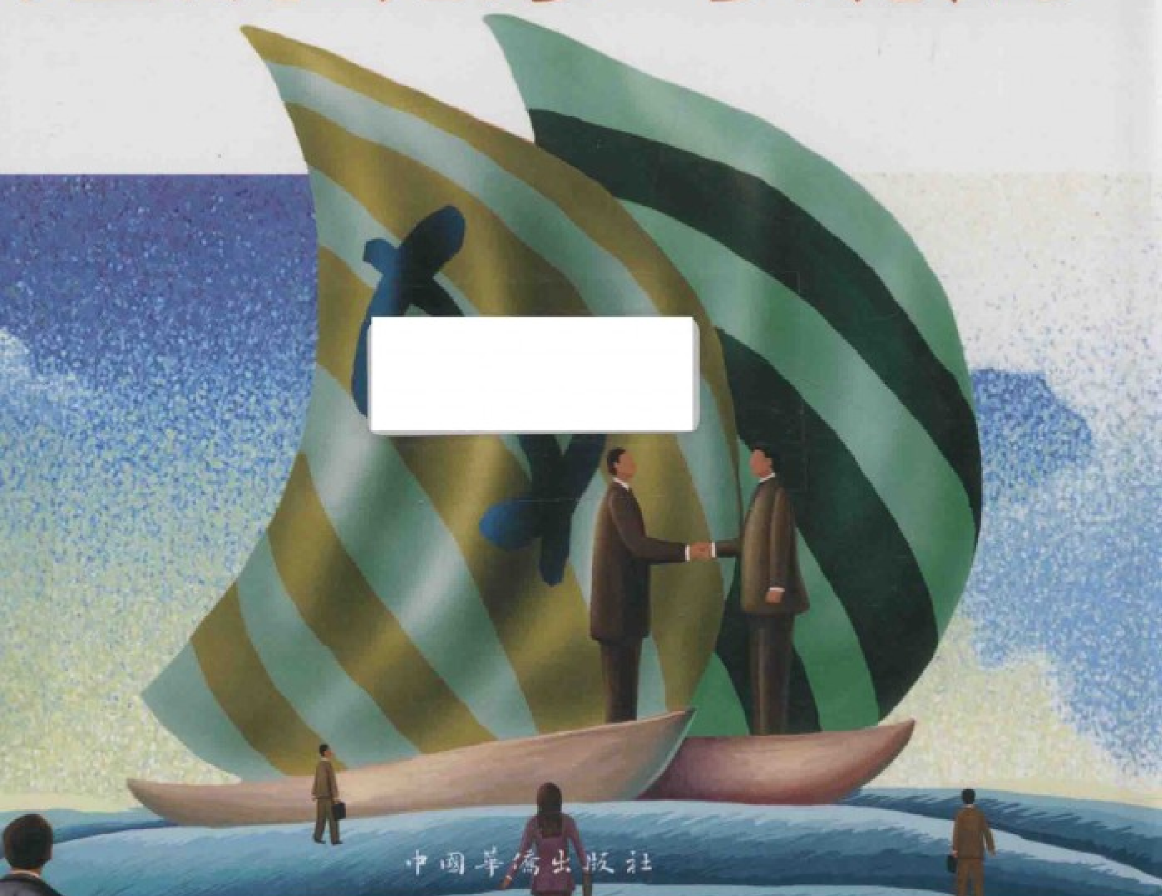


经济学是一门关于选择的学问，
35岁前掌握的经济学决定你未来的财富和高度！



□木北 编著

35岁前要懂得活学活用的经济现象与规则

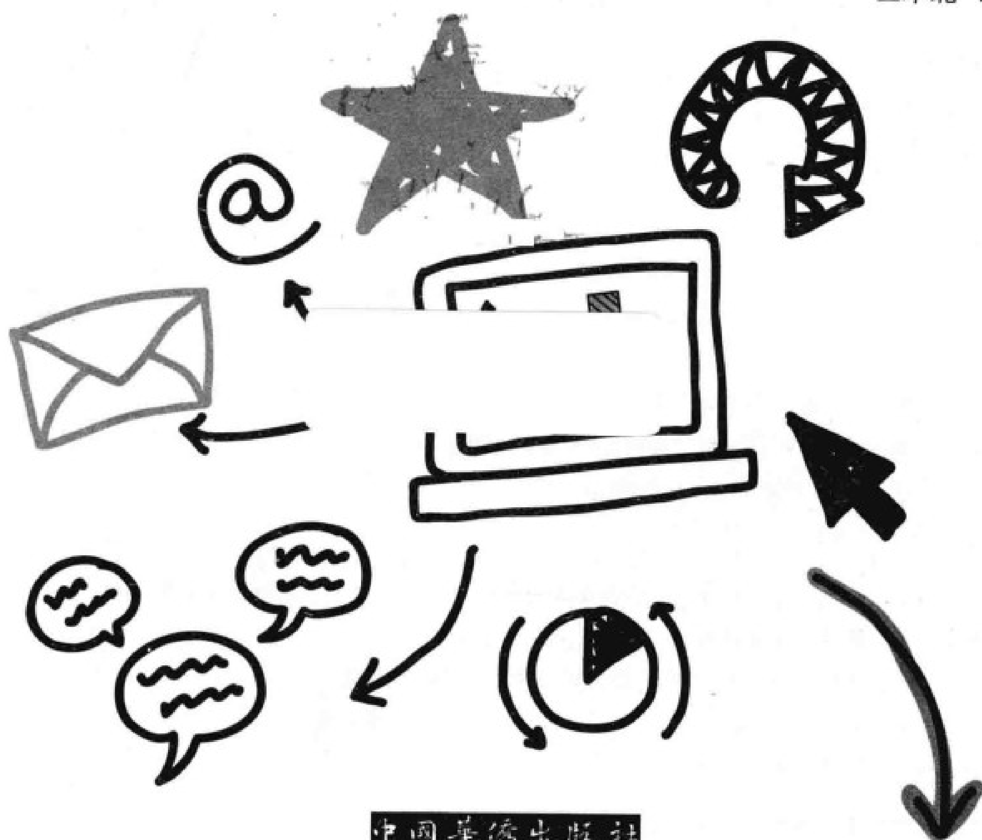


中国华侨出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net
理想藏书55188

35岁前要懂得活学活用的经济现象与规则

□木北 编著



中国华侨出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍
理想藏书55188 www.55188.com

图书在版编目（CIP）数据

35岁前，要懂得活学活用的经济现象与规则 / 木北编著. — 北京：中国华侨出版社，2015.3
ISBN 978-7-5113-5330-6

Ⅰ.①3… Ⅱ.①木… Ⅲ.①经济学—青年读物 Ⅳ.①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第058509号

35岁前，要懂得活学活用的经济现象与规则

编　　著：木　北
出 版 人：方　鸣
责任编辑：白　豫
封面设计：彼　岸
文字编辑：蕾　丽
美术编辑：北京东方视点数据技术有限公司
经　　销：新华书店
开　　本：720毫米×1040毫米　1/16　印张：26　字数：598千字
印　　刷：北京德富泰印务有限公司
版　　次：2015年5月第1版　2015年5月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5113-5330-6
定　　价：59.00 元

中国华侨出版社　北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层　邮编：100028
法律顾问：陈鹰律师事务所
发 行 部：（010）88866079　传　真：（010）88877396
网　　址：www.oveaschin.com
E-mail：oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



前　言

在现实中，我们的生活时刻被经济的影子所萦绕，无论做什么都充满着经济的味道。经常关注各大门户网站的人，很容易就会总结出目前中国的热点问题，所有这些问题没有一个不与经济学密切相关，也没有一个不与老百姓的切身利益密切相关，有心者也许还会注意到，我们的一举一动几乎都与经济学有着千丝万缕的联系。例如，就业市场风云变幻，当初的热门专业早已“降温”，年轻人求职很难不受此影响；房市前景未明，房价似乎按兵不动，不知道什么时候买房才合适……

人的一生有几个关键时期：初涉人世、升学就业、成家立业。每一个时期都对整个人生的成败影响深远。但决定人生成败的关键几步，大部分都集中在人的前半生。35 岁之前，我们面临着各种各样的选择：当我们是学生时，要和家人商讨是读普通学校还是入读名校；临近大学毕业，我们要进行考研还是工作的抉择；走上社会了，我们要考虑是找份符合个人兴趣的工作还是找份体面的工作；有一天我们创业了，我们要选择个好地段做生意，还要思考如何占领市场，如何提高产品竞争力；还有我们的终身大事，该娶一个什么样的老婆，该嫁一个什么样的老公，在感情和面包之间如何选择……凡此种种，35 岁以前不打好基础，不做好选择，35 岁以后将抱憾终身。其实，这些对我们人生的成败影响深远的大事背后都隐藏着一定的经济学规律和法则，甚至就连一些鸡毛蒜皮的小事都与经济学有着莫大的关联。我们的生活已经离不开经济学。用经济学的原理来反观我们的生活，其实我们就是生活在一个经济学乐园里，人生时时皆经济，生活处处皆经济。

正当各种经济现象及经济规则在我们身边交错上演时，真正能全面了解经济学常识并能让经济学常识为己所用的人却为数不多。35 岁之前的人或许都经历过或看到过这样一些情景：带上密友去相亲，结果促成了密友的一段姻缘；领导明明有意提拔自己，不知道为什么却提拔了刚来不久的同事；觉得岁数不小却一事无成，懊悔于曾经荒废的美好时光，不能自拔；忘了带钱，楼下的小贩不允许你先带走西瓜再把钱送来……为什么你被密友取代？为什么你会输给新同事？后悔有用吗？小贩为什么如此不信任你？这些谜底都能在经济学中一一揭开：你不懂得你和密友各自的比较优势；你没有算清楚职场的替代效应；你不知道过去的事情就是覆水难收，属于沉没成本；你不清楚小贩和你在进行一次性博弈……因此，要更深刻地了解那些存在我们身边的、关乎我们幸福和成功的生活现象背后的本质和真相，以便让我们在面临某些问题时能够更加睿智，不懂得一些经济学常识是不行的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



经济学存在于我们每个人的日常行为中，我们每时每刻都在有意无意地运用经济规律进行选择和取舍，消费、投资、理财、谈判、营销、管理乃至人际交往、职场竞争、爱情婚姻等，都是一种经济活动，都包含着一些经济学规律。35 岁之前的成年人，作为家庭的顶梁柱，社会的中流砥柱，更应该懂点经济学。懂得一些经济学常识，可以帮助我们在生活中轻松地作出决策，过上有清晰思路的生活，游刃有余地应对庞杂生活中的一切问题，在日常消费中更加精明、在恋爱婚姻上少走弯路、在人生大事的决策上更加理性……我们天天与经济打交道，唯有了解经济学常识，善于应用一些经济理论，才能让生活更加有声有色、有滋有味。正如一位著名经济学家所说的那样："经济学知识是每个做大事或做小事的人都需要懂得一点的一门学问，只有那些准备上荒岛去开荒且不与外界社会来往的人，学习经济学才会成为多余的事。"

古今中外，经济学著作浩如烟海，经济学理论艰深抽象，经济学支派门类繁多，在此情形下，作为非经济学专业的年轻读者，如何才能在短时间内对经济学有一个通盘的了解呢?

为了帮助广大迷茫的读者朋友摆脱"经济盲"的状态，在日常经济生活中更加得心应手，更好地保护自己的利益，更好地理解国家经济政策，学会分析经济形势，我们特精心编写了这部《35 岁前，要懂得活学活用的经济现象与规则》。书中用通俗易懂的语言对经济学的本质、经济学独特的思考方式以及经济学的基本概念和规律进行了系统而深入浅出的讲解，并通过大量的年轻人生活案例，从政治生活、日常生活、教育、职场、消费、投资、管理、人际关系、婚恋、家庭、社会文化等方面，全面剖析了经济学在社会生活各个领域的广泛应用以及经济学规律对生活的巨大作用，帮助广大读者通过一本书读懂经济学，掌握经济学的精髓，学会像经济学家一样思考，用经济学的视角和思维观察、剖析种种生活现象，指导自己的行为，并由此在 35 岁以前做好人生投资，为 35 岁以后的人生铺平道路，奠定成功人生的基础。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



目 录

序章 为什么要懂经济学 …… 1
舶来品的简历：经济学是什么 …… 1
经济学的作用：让人更快乐 …… 3
比鹦鹉聪明，你就可以学好经济学 …… 4
35 岁前，让你像经济学家一样思考 …… 6

第一篇 价格谜思：为什么物以稀为贵

第一章 市场——左右价格的神奇妙手 …… 10
超市中总有卖不完的面包 …… 10
电影院的爆米花要更贵一些 …… 12
为什么说婚姻自始至终是垄断交易 …… 13
市场也有失去效力的时候 …… 15
第二章 价值悖论——钻石为什么比水珍贵 …… 17
奢侈品总是越贵越好卖 …… 17
运动鞋比轮胎还要昂贵 …… 18
钻石真的比水更有价值吗 …… 20
现状维持偏差反而妨害现状的维持 …… 21
闲置电脑连接线能否高价出售 …… 23
聪明人只买对的，不买贵的 …… 24
第三章 弹性——为什么食盐不搞促销 …… 26
上涨的油价和供给紧张的石油 …… 26
超值午餐，亏本还是大赚 …… 27
为什么丰产不能丰收 …… 29
深夜出租车的优惠服务 …… 30
产品价格越高，买的人却越多 …… 31
购物返券，却不直接打折 …… 32
随时微调你的行业指示灯 …… 33

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第四章　均衡——买卖之间的讨价还价 …… 35
为什么“粗粮”比“细粮”贵 …… 35
牛肉价格越高，猪肉的需求就越大 …… 36
对手为什么总喜欢做邻居 …… 38
口渴的三个和尚喝上水 …… 39
在讨价还价中走向均衡 …… 41

第二篇　成本考量：天下没有免费的午餐

第一章　机会成本——“舍”与“得”的启示 …… 44
种小麦还是去酿葡萄酒 …… 44
要获得机会，就要付出代价 …… 46
比尔·盖茨为何早早退休 …… 47
校园兼职牺牲的是什么 …… 49
买不买车，这是一个问题 …… 50
总经理就要干总经理的活儿 …… 52
第二章　沉没成本——追悔只是错上加错 …… 54
沉没成本：失去的永不能再回来 …… 54
不要在吃自助餐时想要赚回本钱 …… 56
摔坏了的照相机应该拿去修理吗 …… 57
航空公司亏本运营的秘密 …… 58
付出越多的男友越执着 …… 60
折旧的机器不再值钱 …… 61
不要为了你的后悔埋单 …… 63
第三章　交易成本——买大杯咖啡是双赢的选择 …… 65
商品一样却价格不同的神奇奥秘 …… 65
组装还是套装，买哪种更实惠 …… 67
吃肯德基，要网上订餐还是上门自取 …… 68
一机多用大大节约了消费者的交易成本 …… 70
真正了解顾客需求的商家更受欢迎 …… 71
热恋时 VS 分手时的交易费用分析 …… 73
去星巴克应该买多大杯号的咖啡 …… 75
同类店铺应该开在住宅区的什么位置 …… 76
第四章　租金——使用总要付出代价 …… 79
孟买房屋租金堪比曼哈顿 …… 79
民营书店无法摆脱经营困境 …… 80
为什么我们常常要别人管 …… 82
胸小就不能开电动车了吗 …… 84
美国大兵还不如秦军有效率 …… 86

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

人们为什么会寻租 …… 88
租值消散，别说你不懂 …… 89

第三篇 选择：如何提高生活的满意度

第一章 预期——望梅为什么能够止渴 …… 92
曹操是如何激励军队的 …… 92
天气预报的准确度 …… 93
你喜欢百事可乐还是可口可乐 …… 94
美食不如美器，预期改变品位 …… 96
现金变成度假，为什么反而高兴 …… 97
2.2 亿的天价玉凳饱受质疑 …… 99
省钱一样多，行为却不同 …… 100
越有钱，就越抠门吗 …… 102
第二章 效用——萝卜白菜，各有所爱 …… 104
萝卜是世界上最好的东西 …… 104
我们天生就偏爱名牌吗 …… 105
其实，9 比 10 更加珍贵 …… 107
戴劳力士的人一定要开宝马吗 …… 108
1 元钱对于穷人和富人的效用差别 …… 109
消费者如何追求商品的高效用 …… 111
第三章 替代效用——真爱是不是只有一个 …… 113
猪肉涨价了，牛羊肉销量增加 …… 113
为什么保健食品不能替代药物 …… 114
城里唯一的补鞋匠死了，谁来补鞋 …… 116
苹果人才济济，但乔布斯无可替代 …… 117
被人替代并不是一件美妙的事情 …… 118
做不可替代的员工更有前途 …… 120
精明的经济人懂得审时度势 …… 121
第四章 边际——幸福越来越不容易满足 …… 123
第一口啤酒总是最鲜美的 …… 123
爱撒化肥的老农与减产的麦子 …… 124
恋爱了就一定要结婚 …… 126
工厂生产为什么不会无限制扩大 …… 127
如果不是第一，最后就是灭亡 …… 128
知识财富取之不尽，用之不竭 …… 129
幸福与边际效用的关系 …… 131

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第四篇 效益：如何提升你的价值链

第一章 竞争——适者生存的哲学 …… 134
为什么漂亮的姑娘更爱打扮 …… 134
为什么在大医院看病难 …… 135
为什么限塑令在小摊小贩那里不灵 …… 137
降价竞争的企业早已经 OUT 了 …… 138
合作是 35 岁之前成功的“双翼” …… 139
竞争优势效应：我 + 我们 = 完整的我 …… 141
第二章 专业化——精通是最好的通行证 …… 143
为何会把蓝领工人当宝贝 …… 143
通用对麦当劳，极地对极地 …… 144
地产企业如何结束野蛮生长困境 …… 146
团购网络的生存之道 …… 148
民营企业的职业经理人 …… 149
专于一门，还是多元化发展 …… 151
第三章 附加值——长久的爱情需要加点料 …… 153
99.4%，苹果何以垄断手机应用 …… 153
头等舱是商人出差的首选 …… 155
看京瓷的附加价值三分法 …… 156
长久的爱情需要附加价值 …… 157
增加产品附加值，让它变得无可取代 …… 159
谋求利润，也别忘了附加值 …… 160
第四章 规模效应——酒吧扎堆后海 …… 162
众人拾柴火焰高的生产秘密 …… 162
是什么成就了宜家的今天 …… 164
为什么平板电视的价格越来越低 …… 165
春晚创造出的利润神话 …… 167
有效规模：厂子不是越大越好 …… 168
既要规模经济又要经济竞争力 …… 169
酒吧为什么全在后海一条街 …… 171

第五篇 资源配置：人尽其才，物尽其用

第一章 比较优势——尺有所短，寸有所长 …… 174
中国的大蒜和葡萄牙的酒 …… 174
越南制造为什么有吸引力 …… 175
乔丹应该自己剪草坪吗 …… 177

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

能力是获得天价收入的真实原因 …… 178
无论谁都拥有比较优势 …… 180
找准比较优势，才能找到适合的工作 …… 181
推动专业化生产，打造自己的比较优势 …… 183
第二章 自由贸易——穿耐克鞋，用诺基亚手机 …… 185
穿耐克鞋，用诺基亚手机 …… 185
汇率送上的免费啤酒 …… 186
在香榭丽舍大道扫货的中国人 …… 188
全球化已经不是寓言而是现实 …… 189
增加美国大片进口，切走了谁的蛋糕 …… 190
面对国际分工，我们不应该盲目乐观 …… 192
开阔视野，从民族企业上升到全球公司 …… 194
第三章 壁垒保护——到底要不要圈地筑墙 …… 196
火热的 iPad 商标争夺大战 …… 196
新浪微博当中的用户壁垒 …… 197
新企业进入，资本门槛渐高 …… 199
大幅削减补贴，行业重洗牌 …… 200
需要为国际贸易设墙吗 …… 202
中国式养老的艰难行进 …… 204
备好定金，坐等新房子 …… 205
职场充电，你准备好了吗 …… 207
第四章 要素整合——天衣无缝的搭档 …… 209
无花果树没结果，砍了吧 …… 209
大鱼吃小鱼，市场兼并无处不在 …… 210
裁员是破解企业危机的上上策 …… 212
国际要素整合，要效率也要公平 …… 213
企业合并比明星婚姻的失败率更高 …… 215
人力资本价值要从娃娃抓起 …… 216

第六篇 商业模式：成功在于道路选择

第一章 免费效应——赠品反而让我们花费更多 …… 220
免费只是另外一个版本的垄断 …… 220
我们为什么疯抢根本不需要的东西 …… 222
互联网世界，只有广告免费 …… 223
如果另有人埋单，那么是再好不过了 …… 225
数字时代的无偿化将结束 …… 226
免费经济的“底盘”有多大 …… 228
免费时代，坐在家里赚钱吧 …… 229

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第二章　蓝海战略——人弃我取，人取我予 …… 231
短信“金矿”就是“超级女声”的蓝海 …… 231
热辣辣的“超女”背后冷冷的需求 …… 232
“电脑游击战”=“填补遗留伙伴” …… 234
不被埋没的“宝马”垃圾桶 …… 236
年轻人创业要懂得“蓝海战略” …… 237
此路不通，试试其他的六条路 …… 239
第三章　长尾理论——聚沙成塔，积水成渊 …… 242
聚合人类时间和经历的长尾 …… 242
如果蚂蚁也有扩音器，它们会说些什么 …… 244
“做小做强”而不是“做大做强” …… 245
只要有人卖，就会有人买 …… 247
充分发挥小众文化优势，以兴趣满足客户 …… 248
实现市场营销的自动化而非网络化 …… 249

第七篇　不确定性：如何在未知的世界取胜

第一章　信息价值——财富从信息中发掘 …… 252
“上帝”给的财富在垃圾里 …… 252
同时存在的难就业和难招工 …… 253
世界上并没有免费的信息 …… 255
信息不对称下的博弈 …… 256
这是一个需要互相搀扶的世界 …… 257
抓住有效信息，抢占市场先机 …… 259
第二章　逆向选择——劣币驱除良币 …… 261
次品是怎么“炼”成的 …… 261
道德风险的出现 …… 263
“柠檬”婚姻，你过得幸福吗 …… 264
在交友网遇不到真正的知己 …… 266
房子降价，买的人却越来越少 …… 267
第三章　黑天鹅效应——意外事件无处不在 …… 269
次贷风波是经济的第一只黑天鹅 …… 269
“9·11”是经济的第二只黑天鹅 …… 270
通用破产是经济的第三只黑天鹅 …… 272
一只蝴蝶搅起一阵龙卷风 …… 273
当心我们被既有的思维束缚 …… 275
高风险意味着高回报吗？ …… 276
金融工具=不定时炸弹 …… 277

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第四章 随机漫步——成功的运气 …… 279
你见过中大乐透的人吗 …… 279
不成功是运气不佳吗 …… 281
生男生女与上一胎无关 …… 282
是否应该固执强求相连的航班坐席 …… 284
想吃什么吃什么的消费选择 …… 286
先把做人成功的概率增大 …… 287

第八篇 博弈策略：如何在博弈中占据上风

第一章 博弈模型——针锋相对勇者胜 …… 290
肯德基和麦当劳永远是邻居 …… 290
言战并非冲动，妥协也非理性 …… 291
互惠互利是出于策略考虑 …… 293
盲从无异于踩上一颗地雷 …… 294
背离重复博弈的诚信不可取 …… 296
学会倒推，把眼光放长远一点 …… 297
第二章 囚徒困境——寻求最佳合作 …… 300
怎样度过周末 …… 300
企业合作共赢策略 …… 302
化解囚徒困境，赢得天长地久 …… 303
摆脱企业管理中的困局 …… 304
为别人着想就会有好的结果 …… 306
第三章 路径依赖——成功的经验也非不二法门 …… 308
火箭助推器，由两匹马屁股的宽度决定 …… 308
人们难以突破惯例的束缚 …… 309
如何才能选对池塘钓大鱼 …… 311
过去的生活决定现在的环境 …… 313
僵化的思维无法创造辉煌的人生 …… 314
何时能够停止英语的学习 …… 316
第四章 博傻理论——谁是最后一个傻子 …… 318
一场注定会输的博弈 …… 318
明知故犯的不等价交换 …… 319
血本无归是赌客的不二结局 …… 321
贪心让人们成为笨蛋 …… 322
别做股市里的博傻笨蛋 …… 324
继续寻找下一个冤大头 …… 325

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第九篇　公共经济：免费蛋糕不是多多益善

第一章　外部性——谁是污染的受害者 …… 328
谁是污染的受害者 …… 328
隔壁讨巧的豆腐生意 …… 330
自习室里的好学生 PK 小情侣 …… 331
我们身边的“外部性”现象 …… 333
不知这个橄榄球会弹向哪儿 …… 334
种公地无力，扫院子精神 …… 336
第二章　搭便车——好风凭借力 …… 338
阿鲁达不好意思不吃 …… 338
钙片广告叫红了骨头汤 …… 339
凭什么高薪请明星代言产品 …… 341
请善待你周边的公共物品 …… 343
利用搭便车坐收渔翁之利 …… 344
第三章　社会福利——从摇篮到摇椅的幸福护照 …… 346
一张彩票可以帮助千万人 …… 346
挥别月票年代的交通福利 …… 348
只有不到 2% 的老人由福利机构照顾 …… 349
从“养儿防老”到“保险防老” …… 351
农民得病，公家报 80% 医药费 …… 353
社保体系是否应当私有化 …… 354
第四章　公平——多干活反而高兴 …… 356
丰裕中的贫困，过剩中的饥寒 …… 356
绝对主义的乌托邦是否真的存在 …… 358
如何达到公平和效率的理想王国 …… 359
自私并不妨碍公平的实现 …… 361
为什么有收入差距 …… 363
我们都对高薪职业趋之若鹜 …… 364
个人遗产分割的公平考量 …… 365
只有合理消费才能得到支持 …… 367

第十篇　金融战争：财富的保值增值

第一章　货币——由贝壳到纸币的神变 …… 370
不用银元而用纸币作为货币 …… 370
政府掌握货币发行权 …… 372
如何衡量不同国家的钱 …… 373

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

持有货币是一场信心游戏 …… 375
没有钱是万万不能的 …… 376
黄金和美元有何不同 …… 378
第二章 金融——像逛超市一样逛银行 …… 380
相信美联储还是相信第六感 …… 380
衍生品是金融危机的延续 …… 382
监管让你不得不做空中飞人 …… 383
“外币往来”的外汇市场 …… 385
如何在对冲基金中赚大钱 …… 386
让草根金融能够茁壮成长 …… 388
第三章 复利——时间是最好的资本 …… 390
降息和“五加星期三”一样无意义 …… 390
0.5 个百分点率诞生一夜暴富者 …… 392
躺着赚钱的金融家和街边乞丐 …… 393
利率上升 2% 要多交 33 万 …… 395
根据公开市场业务决定拆借率 …… 396
掌握景气与市场利率之间的关系 …… 398
掌握市场利率走势，确立资产管理战略 …… 399
时间就是金钱，掌握复利投资的秘诀 …… 401

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



序　章

为什么要懂经济学

舶来品的简历：经济学是什么

“经济”恐怕是当今社会使用频率最高的词之一。经济学更是大行其道，占领了各大学的课堂，成为最热门的专业。就算是街边百姓也几乎无人不晓其意，甚至连小饭馆也用广告语“经济实惠”招徕食客。

但是你有所不知，经济学是确确实实的舶来品。

经济一词来源于希腊语，其意思为“管理一个家庭的人”。由于彼时的古希腊实行奴隶制，经济活动是以家庭为单位进行的，研究家庭已经足够了。当然如此继续下去，经济学可能只是一门家庭管理学科，相当于今天的理财。只不过，有幸遇上色诺芬，“经济”终于迈上正轨。

色诺芬知道物品有使用和交换两种功用。他根据奴隶制自然经济的要求，确定财富是具有使用价值的东西。他所规定的奴隶主的经济任务，是更有效地剥削奴隶，以增加由奴隶剩余劳动所创造的剩余产品的价值。

色诺芬十分重视农业问题。他认为农业是其他技艺的母亲和保姆，是希腊自由民的最好的职业。农业繁荣，则百业兴旺；土地荒芜，则百业凋零。农业是奴隶制自然经济的物质基础。但色诺芬对手工业抱着鄙视的态度。

然而最重要的是，色诺芬在他的《经济论》中将“家庭”及“管理”两词的结合理解为经济。尽管不论在治学态度上，还是在取得的成就上，他都难以与修昔底德或希罗多德相比。但作为经济学这个名词的原始发明者，色诺芬的身份无人能及。

如果说2000多年前西方经济学的萌芽已经形成了的话，那么直到16世纪，它才进入到了一个发育阶段，这是因为公元1500年以前的西方世界几乎没有贸易往来，尽管货币早已存在，但是没有被广泛使用，强大的国家和一体化的国家经济还没有完全形成，当然也就没有任何经济思想流派形成。

公元1500年以后，地理大发现导致了市场与贸易迅速扩展，货币经济取代了自然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



经济或小农经济。拥有统一经济的国家成为主导力量。各种经济学派随之出现，各自代表了系统的经济思想和相应的政策体系，经济学的春天不期而至。

此后，经济学如同一个刚出生的婴孩儿在很多人的扶持下，开始由小到大成长起来。慢 慢地，经济学像一个蹒跚学步的儿童成长为独立行走的大人，它的成长过程分为多个阶段。

第一阶段是古典经济学，核心的一点是强调劳动决定商品的价值。古典经济学体系的创立者就是亚当·斯密。斯密之后，1817 年，英国人大卫·李嘉图（1772~1823 年）发表《政治经济学及赋税原理》，开创了经济学的演绎法，把经济学的分析引领到科学轨道。他在书中提出了影响深远的“比较优势原理”。

19 世纪 70 年代，经济学发生了一场革命，史称“边际革命”。微积分方法被引进经济学，这也标志着经济学进入新古典主义阶段。1890 年，英国经济学大师马歇尔发表了《经济学原理》。在他看来，商品的价格（价值），既取决于劳动等客观因素，即供给；同时，又取决于效用等主观因素，即需求。供给和需求共同决定价格。这就是新古典经济学，也就是现在大家知道的“微观经济学”。

经济学的第三阶段是凯恩斯经济学。《就业、利息和货币通论》是这一阶段最具代表性的作品，宣告了现代宏观经济学的诞生。此后，经济学就是微观经济学和宏观经济学之和。从主流经济学出现到凯恩斯主义破产，不过 20 多年的时间，之后经济学流派纷呈，百家争鸣。

现在意义上的经济学似乎始终和东方文明古国相距甚远。其实，中国很早之前就有“经济”这个词儿了，只不过此“经济”非彼“经济”。

公元 4 世纪初东晋王朝已正式使用“经济”一词。“经济”一词是“经邦”、“经国”和“济世”、“济民”，以及“经世济民”等词的综合和简化，含有“治国平天下的意思”。其在中国古代文化中是一个非常巨大的概念，充满了丰富的人文思想和社会内涵，古代名联中一句“文章西汉双司马，经济南阳一卧龙”，这里面的经济就是经纶济世的意义。而我们可以看到“经济”这个词语在古代所代表的是知识分子的一种责任，而且是非常有深度、广度、高度的一个词语。

能做到“经济”二字的人必须文能安邦兴业，武能御侮却敌。古代知识分子，特别是儒家学派的众人，会按照《大学》中“三纲八目”的要求去做学问、做人，而“三纲八目”最高的要求就是做到“治国平天下”，这个也是古代“经济”一词的最外向的表示。

至于现代的“经济”一词却是我们引进日本人翻译的结果。在清朝末期，日本人掀起工业革命浪潮，接受、吸收、宣传西方文化，大量翻译西方书籍，将“economics”一词译为“经济”。在新文化运动中，日本所学习过的西方文化向中国传播，故而“经济”一词亦被中国引用。19 世纪末 20 世纪初，“经济学”正式和中国人见面。中国最早开设经济学的学校是北京大学，讲授者中也包括日本人，他们把这门课叫作“经济学”。国学大师梁启超先生和严复先生，很早就接触到“economics”这个词，将其翻译成“计学”或“生计学”，也就是“家计之学”，不过这个译法没有被后人认可。

令人遗憾的是，我们历史上没有产生系统化地专门去深入研究类似社会分工这样的经济问题的思想家或者哲学家。西方学者在前人研究的基础上不断地进行扩展深化，最终形成了一门可以称为社会科学的学问。因此，今天我们讲的经济学其实是西方经济学，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



所以很多经济学教科书的名字还叫作《西方经济学》。

经济学的作用：让人更快乐

有位博学的经济学家曾经这样说过："经济学是经济学家的事情。"由此看来，为经济学下定义并非易事，要想让所有的经济学家都接受更是难上加难。经济学家要做的事情有很多，绝不仅仅是关心价格、商业和政策。100年前为经济学家津津乐道的事情，不可能是今天的经济学家感兴趣的话题。

人们总是对生活的现状感到不满，对自己没有的东西充满向往。为了解决人们不断变化的现世需求渴望，经济学必须随着时间的推移不断发生变化。但无论怎么改变，经济学仍旧为了解决人们的需求，为人们带来快乐而存在——它是一门使人快乐的学问。

英国著名的戏剧家肖伯纳曾经说过一句名言："经济学是一门使人生幸福的艺术。"经济学家阿尔弗雷德·马歇尔认为，经济学中蕴涵着"逐渐消除贫困和无知的希望"，作为一门"财富的学科"，"追求幸福"是经济学的伟大目标。从经济学研究的主题来看，也的确是这样。经济学里的很多概念来自生活，与我们的生活密切相关。

美国社会心理学家马斯洛认为人的欲望有五个层次，它们的关系是渐次递进的。

第一层次是生理上的需要。这是最低层次的欲望，包括充饥、解渴、穿衣、居住等方面的要求。如果这些需要得不到满足，生存就成了问题，遑论其他?

第二层次是安全上的需要。不愁吃喝了，就在乎安全了。平安是福，我们总是祝人平安。

第三层次是感情上的需要，包括友爱的需要和归属的需要。人是感情动物，人人都需要友谊和忠诚，希望得到爱，这在小孩子中最明显了。人还有一种归属于一个群体的感情的需求，希望成为群体中的一员，并且相互关心和照顾。

第四层次是尊重的需要。人人都希望自己有稳定的社会地位，渴望获得别人和社会的承认。对别人有礼貌，是希望自己不要被冒犯。雁过留声，人过留名。这都反映了人们获得尊重的愿望。

第五层次是自我实现的需要，也就是人能发挥自己最大的潜能，成为自己希望成为的那个人。当然，这是需求的最高层次也是最难实现和满足的。

人的快乐的满足需要以资源作为支撑。资源是人可以利用、满足欲望的手段。有些资源，无穷无尽，不是问题。比如空气、阳光，这是上帝的恩赐，取之不竭，这些东西不足虑，经济学家也不考虑这类资源。但是，跟我们的需要相比，再多的资源也显得不够。这个不够的状态用经济学的专业术语来概括就叫"稀缺"。稀缺当然是少，可是这个少并不是绝对意义上的少，而是相对意义的少——相对我们要的量显得少。

为了满足人们获得稀缺资源以得到快乐的需要，经济学从三个方面着手：生产什么、如何生产以及为谁生产。

面对稀缺的资源，我们只能选其一，这个问题叫"生产什么"。这是人类面临的第一个问题。生产什么商品和劳务取决于消费者的货币选票——并不是每两年或每四年到选举场所去投票，而是每天都在作购买决策。他们支付给企业收款机的货币最终变成了工资、租金和红利，这些名目再由消费者以劳工的身份收回，作为其所获得的收入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



从厂商方面看，企业会受利润最大化愿望的驱使。厂商在进行生产之前一般都会确定自己的生产计划，而在生产计划中的最重要一项便是确定“生产什么”，然后再根据生产计划制订物料需求计划。我们必须要作出决策来确定到底应该生产什么，以及尽力确保我们的决策在大部分时候是能让大多数人满意的。

生产（也包括消费）的方式有多种，不同方式的后果不同，这是第二个问题，即如何生产。在生产过程中，如何生产，生产的产品质量如何，生产的速度如何，生产中能源消耗如何，都是会对生产者产生影响的。如何生产取决于不同生产者之间的竞争。为了对付价格竞争和取得最大利润，生产者的最佳方法便是采用效率最高的生产技术，以便将成本降低到最低点。

为谁生产？是为绝大多数人民的利益，还是为极少数官商特权阶层的利益？社会生产的目的性，是政治经济学的核心命题。社会主义国家的社会生产目的，是为了最大限度地满足人民对物质和文化日益增长的需求。为满足大多数人民需求而进行社会生产的政治经济模式，必将推动社会生产力突飞猛进地发展，必将促进国家经济持续高速增长。

生产并不是目的，消费才是。产品只有到达消费者手里，才算完成了它的使命。产品到个人手里的过程，叫作分配。如何分配，即“为谁生产”——谁将获得这些产品和服务，是非常重要的。

随着 20 世纪 20 年代福利经济学的出现，越来越多的经济学家将研究的视角放在了社会福利和民生问题上，经济学和我们的生活联系得更加紧密了。正如印度著名经济学家阿玛蒂亚·森所指出的，经济学还是应该回到它的出发之地，不管经济学如何发展，它总要回答两千年前苏格拉底提出的命题，即“人应该怎样活着”的问题。经济学最终要回答的是人类如何才会快乐的问题。

我们发现，现实生活中那些生活得比较轻松快乐的人，都在有意无意地利用经济学的知识。事实的确如此，无论是个人理财、家庭消费、职业规划、经营管理等，我们都可以从经济学中获得十分有益的启示。

比鹦鹉聪明，你就可以学好经济学

经济学虽然庞杂，但是要学明白其实也不难。美国经济学家萨缪尔森说，如果能教会鹦鹉说“需求”和“供给”这两个词，这只鹦鹉就可以成为一个经济学家。一位哈佛大学的学生在网上讲了一个自称真实的故事。

一天，快上课了，一位学生匆匆忙忙地往教室赶，偏偏这个时候电梯十分紧张，他发现诺贝尔经济学奖获得者阿罗也在一楼等电梯上楼。但是，接连几部电梯都是开往地下室，这位学生叫道：“真是的，为什么每个地下室的人偏偏都要在这个时候上楼凑热闹！”阿罗立即严肃地纠正他：“你把供给和需求弄混了。”

这虽然是一个笑话，但是向我们说明了需求和供给的分析方法是经济学独有的思考问题的方式，从供给和需求的角度去分析问题，也成为经济学家常用的分析方式。

市场，当然不只是牛奶面包、电视冰箱的市场而已，在交换和交往的关系里，以及其他许多领域里，都可以由市场的角度来认知和分析。不过，牛奶面包的市场里，有具体的牛奶面包，还有明确的价格。其他的市场里，要怎么看供给和需求呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

供给是站在商品生产者的角度，而需求则是站在商品消费者的角度，不过这种界限并不是绝对的，有时候一个商品的消费者也是该商品的供给者。在西方经济学中，无论是商品的供给还是需求都是自愿的且都是有能力实现的，因此供给和需求都是有效的，被称为有效供给和有效需求。

我们生活中一般用“提供”或“供应”或其他更加感性的词汇而很少用干巴巴的“供给”，比如我们耳熟能详的《简·爱》中的经典台词：“假如上帝赋予我财富与美貌，我一定会让你难以离开我正如我此刻无法离开你一样。我们需要财富和美丽，但是上帝并非向每个人都提供这份厚礼。”

由此看来，我们日常说的供给往往是“我想给你”、“我一定给你”而不是“我能给你”的意思，这和经济学里“我能给你”的供给不一样。

供给量是在一定的时期，在一定的价格水平下，生产者愿意并且能够生产的商品数量。生产者又叫“企业”，是指能独立作出生产经营决策的经济单位。供给需要有两个要件：第一，企业愿意生产，在假定企业的行为是获取利润的条件下，供给的数量取决于利润的多少。这意味着企业总是愿意生产价格最高、成本最低的产品；第二，企业的生产能力，这大致取决于企业的技术装备和资源的稀缺程度。两个要件缺一不可，它们共同组成有效供给。

作为生产者，我们在资金一定的情况下安排我们的生产供给以便得到最大的利润或收益，所以我们在生产商品时总是思前想后举棋不定，作为消费者，我们在收入一定的情况下安排我们的消费需求以便得到最大的享受或满足（经济学上称为最大效用），所以我们在购买商品时总是货比三家，寻找物美价廉的商品。

可以毫不夸张地说，谁把握住了消费者的需求（或潜在需求）并能适时提供满足该需求的产品，谁就能收获财富、荣誉和地位，当然谁能够牛到创造需求的地步，那他就是商界的国王。

美国苹果公司在2010年3月推出平板电脑iPad，上市仅仅80天就已经售出超过300万部，这一数字再次刷新了历史纪录。2010年5月底，苹果公司一跃超越微软成为全球市值最大的科技企业。

苹果公司之所以取得如此辉煌的成功，乃是因为公司老板乔布斯抓住了消费者对平板电脑的潜在需求（这里的潜在需求是指消费者对某商品存在着强烈的需求但该商品还不存在），而且在别人之前率先生产并向消费者提供了该产品。曾被自己创办的公司扫地出门的乔布斯之所以东山再起大获成功，原因在于乔布斯深谙产品开发营销策略：激发消费者的内心欲望，不仅满足需求，更要创造需求，终极目标是超越“需求”，成为“想要”！

日常生活中往往把需求称为需要，而且往往不考虑自己的支付能力，我们可以把这种需求称为潜在需求。比如，尽管你手头没有那么多现金，但是你确实需要一套房子，这种需要就是潜在需求。在一定条件下，潜在需求会转化为有效需求的，比如当你有了实力之后，你就能把住房的潜在需求转化为有效需求。但有些需求是永远不会实现的，比如“真的好想再活500年”、“但愿人长久，千里共婵娟”等等，这种需求不切实际，我们通常称为奢求。

人的一生总是与需求和供给分不开，人们总在需求着什么，同时也在供给着什么，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

所以需求和供给就构成了人类生活的主要内容。如此说来，经济学将需求和供给列为研究的主要内容和主要方法恰恰是它被视为社会科学皇冠上的明珠的原因所在。

掌握供给和需求就是掌握经济学的命脉，只要你带着需求和供给的眼睛去仔细观察身边的人和事，很多事情就会豁然开朗了。

35 岁前，让你像经济学家一样思考

35 岁前，你会在生活、工作、经营、管理等方方面面，遇到各式各样的新问题。

为什么收银员多找了钱，人们往往愿意主动退还？可要是某件商品没被收费，却很少有人退呢？

为什么地产经纪人常带客户看两栋差不多完全一样的房子，可其中一栋比另一栋既便宜，环境又好？

为什么你经常前去喝下午茶的咖啡厅会提供免费续杯业务呢？

有些问题会让你百思不得其解，有些会让你哭笑不得。为什么会出现这种情况呢？经济学家假设人都是理性的，可是人们在一些情境下往往会缺乏理性。比方说，银行加息，人们会调整存款方式，但是并非所有人都会这么做的，有的人由于不太了解存款的方法和期限，所以把钱都存为活期的，同时他觉得利息也没多少，可能把钱存在银行就不管了。

个人在进行经济决策时，有很大一部分的判断是受到心理的影响。两位心理学家丹尼尔·卡尼曼和已故的阿莫斯·特沃斯基曾经专门进行过相关的实验，来研究个人心理对于经济决策的影响。

在一个实验中，实验者请一群受试大学生估计一下，非洲国家是联合国成员国的比例有多高。大多数学生对此毫无头绪，可他们的任务就是弄出一个数来。这个实验的玄机在于：在问这个问题之前，实验者还让学生们转了一次数字转盘，该转盘会随机转出 1~100 的数字。

学生们显然明白，这个数字跟问题的答案毫无逻辑关系。可在转盘上转出 10 或者更小数字的学生，给出的平均估计值是 25%，而转出 65 或更大数字的学生，得出的平均估计值为 45%。

转盘上的数字给人们的平均值估算造成了无形的干扰，转出数字较大的人容易得出较高的平均估算值。在个人决策中，有很多这种类似的认知错误。在做决定时，人们有时会依赖错误的信息，还有些时候，他们会从正确的信息推导出错误的结论。为了避免这种错误的重复出现，35 岁前的你需要学会像经济学家一样来思考问题。

如果你经营着一家小店，在进货的时候，你会考虑到底进多少货物才能使自己的单位成本最低，并且又能都卖得出去。在市场经济逐渐成熟的今天，不仅仅是经济学家，我们每个普通人每天的生活都和经济密不可分，小到柴米油盐，大到投资策略，想要处理好这些大事小事，需要我们对经济学有所了解。

时代发展到今天，经济学已经成为一门“显学”，说句“经济学热”并不为过。但认真思考一下，我们对现代经济学了解多少？自觉地运用经济学原理与方法分析问题，像经济学家一样思考的人又有多少？

人们经常要求经济学家解释造成一些经济事件的原因，或者，有时也要求经济学家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

提出改善经济结果的政策建议。一旦学会像经济学家一样思考，人们对很多问题的理解就不一样了。

17 世纪时，英国著名科学家和数学家伊萨克·牛顿（Isaac Newton）有一天在一个苹果树下看书，在他抬头的一瞬间他看到一个苹果从树上掉下来之后，好奇心油然而生。经过认真观察，他发现身边所有的物体坠落都是由上往下进行，这种现象引发了他的思考。

在反复的思考和观察中，牛顿建立了万有引力理论，这个理论不仅能解释苹果为什么掉在地上，而且也适用于宇宙中的任意物体。其后对牛顿理论的检验表明，该理论在许多情况下会发生作用（尽管正如爱因斯坦以后强调的，并不是在一切情况下都发生作用）。由于牛顿的理论成功地解释了他观察到的现象，所以现在全世界大学物理课中仍讲授这一理论。

虽然苹果从树上掉下来是一个极为平常的现象，但是由于牛顿观察到了，并且进一步观察思考进而形成了我们今天众所周知的牛顿定律。对大多数的初学者来说，一开始就要了解经济学的深层内容并不是一件易事。如果说这样的思考存在难度，那么为什么不从身边的事物开始观察。学会观察是像经济学家一样思考的第一步。

经济学家毕竟不用试管或望远镜进行研究工作。正如阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）曾经指出的："所有科学不过是日常思考的提炼而已。"科学的本质是科学方法——通过冷静地观察思考建立并检验有关世界如何运行的各种理论，这种研究方法同样适用于研究一国经济，就像适用于研究地心引力或生物进化一样。

咖啡厅的续杯服务看似平常，但是也暗藏着经济学的基本道理，那就是成本与价格和利润的关系。看似续杯使消费者赚到了便宜，但是实际上，很多消费者为了续杯而点了一些需要付费的点心，这么一来，咖啡厅在点心上赚得的钱超过了咖啡厅为续杯而承担的成本。几乎可以肯定，餐厅是稳赚的。这个人们习以为常的小事就蕴涵着经济学知识，可是你平时注意观察和思考了吗？

像经济学家一样思考，不仅是一句口号，更是一种新的思考方式。像经济学家一样思考，不一定能直接帮助我们致富，却可以训练我们的思维，让我们聪明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第一篇

价格谜思：为什么物以稀为贵



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第一章

市场
——左右价格的神奇妙手

超市中总有卖不完的面包

通俗地说，市场应被理解成是一种买者和卖者决定价格并交换物品或劳务的机制。从艺术到污染，几乎每一样东西都存在相应的市场。市场可以是集中的，如股票市场；也可以是分散的，如房地产或劳动力市场。它甚至可以是电子化的，例如许多金融资产或服务是通过电脑进行交易的。市场的最关键特征是将买者和卖者汇集到一起，共同决定商品的价格和成交的数量。

市场是一部复杂而精良的机器，它通过价格和市场体系对个人和企业的各种经济活动进行协调。它也是一部传递信息的机器，能将成千上万的各不相同的个人的知识和活动汇集在一起。在没有集中的智慧或计算的情况下，它解决了一个连当今最快的超级计算机也无能为力的涉及亿万个未知变量或相关关系的生产和分配等问题。并没有人去刻意地加以管理，但是市场却一直相当成功地运行着。在市场经济中，没有一个单独的个人或组织专门负责生产、消费、分配和定价等问题。

我们通常想当然地认为经济会顺利进行。当你走进一家超市时，你想要的东西——面包、麦片粥、香蕉等通常都摆在货架上。你付款之后就可以将这些食品打包带走，然后美美地享用。世上还有什么事比这更简单呢？

如果稍稍想一想并仔细观察一下，你也许会对每天为你提供面包的市场机制赞叹不已。这些食物在提供给你之前可能已经经历了 5 个或 10 个环节，它们成年累月地穿越全球的每一个国家、每一个角落，先后经过农民、食品加工者、包装员、运货员、批发商及零售商等一整套链条。整个过程似乎是一个奇迹：适量的食品被生产出来，运送到合适的地点，超市中总是有卖不完的面包。

除了有卖不完的面包，还有牛奶、咖啡等，只要你需要就能够在超市中找到。而真正的奇迹是：整个体系运行过程中，没有任何人进行统一指导或强制运作。成千上万的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



企业和消费者自发地进行交易，他们的活动和目的通过看不见的价格和市场机制得以协调。没有任何人决定生产多少鸡肉，货车运往哪里，以及超级市场何时开业。然而，最终当你需要时，食品便会出现在商店里。

如果我们仔细观察我们的经济，就会很容易地发现市场无时不在我们周围创造类似的奇迹，成千上万的人无需统一指导或指令性计划，自愿地生产出许许多多产品。事实上，除了极个别的例外（如军队、政府和学校），我们的大部分经济生活都是在没有政府干预的情况下进行的，这才是人类社会真正的奇迹所在。

近代经济学之父亚当·斯密提出实现市场秩序井然有序的神秘力量就是有“一只看不见的手”在掌控着市场。这一发现是经济学史上最伟大的成就。人们在追逐利益之下对经济事项进行各种决策的结果就是整个社会通过“一只看不见的手”来进行调和，实现均衡。这只手就是追逐经济利益的我们的核心，它通过市场价格机制来实现。

价格对保证超市随时拥有充足的面包发挥了极为重要的作用。对于生产者和消费者来说，价格是一种极为有效的调控信号。如果消费者需要更多数量的某种物品，该物品的价格就会上升，从而向生产者传递出供给不足的信号。例如，每年夏天，由于许多家庭外出旅行，汽油的需求量会大幅度上升，从而价格也会上升。较高的价位一方面刺激石油公司增加产量，另一方面抑制旅行者延长行程的愿望。

此外，“看得见的手”对“看不见的手”的有形管制，也是使得超市能够有充足面包供应的重要原因之一。正如凯恩斯所强调的，经济学的基本课题之一就是确定政府同市场的合理界限。如果我们追溯下现存的界限是如何发展起来的话，那么我们对这个问题也许会有进一步的理解。

在中世纪，欧洲和亚洲的经济活动大多由贵族阶层和城镇行会来指导。然而，大约两个世纪以前，政府对价格和生产方法的控制力开始日渐减少。封建主义的枷锁逐渐让位于我们称之为“市场机制”或”竞争资本主义”的制度。

在计划经济时代，如果要买米的话，就必须到粮所。粮所那些人服务态度非常差，和他们关系好的话，就可以买到好的米，否则就只能买到差的米，并且还短斤缺两。总之，老是要看他们眼色，不敢显露半点不满。

无论是在欧洲的封建社会还是现代计划经济时期，不光是大米，还有很多东西都是无法用金钱直接买到的。缺乏市场的自我调节，没有明码标价，你永远不知道要获取它的代价是多少。单纯从价格角度来看，很多东西确实很便宜，但就是买不到。买不到的东西，即使价格便宜也是没有任何意义的。没有市场的地方，只是人们获取东西的竞争规则发生了变化，从货币转变为其他方式，但代价是永远存在的。

市场经济相比于计划经济，在价格机制上的交易以灵活见长。在市场体系中，每样东西都在价值基础上确立价格。价格代表了消费者与厂商愿意交换各自商品的条件。如果消费者同意以 4000 元的价格购入一台冰箱，这就表明该冰箱对于消费者的价值高于 4000 元，而这一价格也高于交易商眼中该冰箱的价值。这样，冰箱市场就决定冰箱的价格，并通过自愿交易将冰箱分配给那些对其具有最高价值的人。

在既有的经济秩序下，市场经济一直在良好运转着。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



电影院的爆米花要更贵一些

毫无疑问，现在越来越多中国人的生活方式开始西方化。早晨吃全麦面包喝脱脂牛奶，把在肯德基或者麦当劳里解决午餐当成一种习惯，到了周末就会充分利用自己的闲暇时间进行放松——电影院也许是周末消遣的最好去处之一。一张电影票，一桶爆米花，一上午的时间悠然自得。

喜欢在电影院一边看电影一边吃掉一桶爆米花和喝掉一大瓶汽水，就像边看棒球赛边吃几个热狗喝啤酒一样。这样的外出消费在任何家庭的娱乐预算中都占了不小的部分。

但是细心的你发现没有，电影院的爆米花要更贵一些，为什么呢？这先要从电影院这个小市场的定价系统说起。

一般来说，电影院在定价上都有以下特点：

第一，电影院对非老年人与儿童（一般指 13 岁以下的）和老年人（一般指 55 岁及以上）收的票价不一样，但是爆米花以及其他商品的价格却都是一样的。

第二，在电影院大桶（只有 7 盎司，1 盎司 =28.350 克）爆米花的价格是 7 美元，也就是相当于 1 盎司 1 美元。另外，一桶爆米花的价格几乎是（非老年人）成年人电影票价格的 75%，是儿童或老年人票价的 90% 以上。

可是一大包玉米粒有多么便宜？粮店以 0.85 美元 / 磅出售两磅重的袋装玉米。而且，一磅重的玉米大概能爆出 3 桶多电影院卖的爆米花。加上植物油和材料成本，在家制作电影院出售的一桶爆米花只需要 0.55 美元。这就表明电影院卖的桶装爆米花价格是在家制作爆米花的成本 13 倍左右，而且电影院单从材料上获得的利润一定超过 90%——他们在大量购买玉米和油的时候往往能够获得折扣。

价格差异是显而易见的，但这只是市场运转的最后表现。从源头上说，电影院爆米花更贵主要与那里的爆米花供应存在明显的卖方市场优势有关。由于电影院中爆米花供应只有一方，再加上很多电影院不让带零食进入，爆米花供给小于需求，卖方在交易上处于有利地位。在卖方市场上，商品供给量少，由于供不应求而不能满足市场的需求，即使商品质次价高也能被销售出去，商品价格呈上涨趋势。卖方在交易上处于主动地位。

卖方市场的存在，意味着商品交换中买卖双方之间的平等关系，已被商品的供不应求所打破。卖方市场是商品经济特有的现象。资本主义商品经济中的卖方市场是在价值规律的自发调节之下，伴随着资本主义再生产周期中的复苏阶段和繁荣阶段出现的；社会主义商品经济发展的一定时期，也会出现卖方市场，这也是社会总供给和社会总需求比例失衡时出现的一种市场状态。

针对这些定价策略有一个简单、也是经常被引用的解释：电影院通过对成年人和儿童以及老年人制定不同的价格来把看电影的人引到他们垄断的商品面前。这就牵扯到一个市场分割的问题。

市场分割就是细分市场，其重要的核心是让同一个分割市场达到最大的同质化，不同的分割市场达到最大异质化。这个做好了，自然定位就出来，不同的细分市场，企业的定位肯定是不同的。而营销组合就是帮助被细分的市场实现定位。这种市场分割经常出现在电影院或机场里爆米花的定价上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



实际上，不同的价格是垄断市场力量的初步印象证据，经济学家一直这么认为。电影院往往有垄断价格的权力。而且，一旦顾客通过检票口的转门，电影院就成功地使顾客掉入陷阱，从而容许电影院给爆米花和其他商品定价。毕竟，一些电影院在一个城镇或一个城市的某个地区是唯一的一家电影院，要想看一部时下刚刚上映的电影，比如说3D版《泰坦尼克号》就只能去那家电影院。所以爆米花价格没得选，你只能选择吃或者不吃。

如果被问到电影院里的爆米花为什么这么贵，许多确信自己完全清楚这个问题的人会回答："电影院利用叫座的电影把人们引诱到了电影院来。这些看电影的人就掉入电影院的设计里，然后不得不购买电影院柜台提供的商品，因为其他销售商不允许在这里与之竞争。"

在众多因素中，我们会发现爆米花价格这么高一部分是由于儿童电影票价的降低。另外，为了提高对爆米花和其他商品的需求，经营者希望降低（相对的）所有票价，从而使电影院提高爆米花和其他商品的价格。这样的话，我们会发现电影院的爆米花事实上非常便宜——在边际价格上！

为什么同样是要占据一个座位，但是儿童票价却比成人票价便宜很多？有一种解释是儿童购买更多的商品——爆米花、汽水和糖果，或者他们让父母购买更多的商品，那父母可能就会买。假设商品的利润在电影院的整体利润中非常重要，电影院就会有降低儿童票价的动力。更低的儿童票价可以看做是电影院提高人们对商品需求和提高价格的方法。电影院在儿童票价上损失的部分会从商品收入中得到补偿。商品的成本越低，电影院的要价越高，那电影票价降低得越多。从这个角度来看，我们能公正地解释为什么电影院里的爆米花卖得贵——爆米花过高的价格可以弥补一部分降低的儿童票价。

价格无疑是市场经济中最重要的信号，因为它传递了有关成本和支付意愿的重要信息。一般人认为在高价电影票里一定有爆米花的成本，事实上，高价影院提供的经常是很差的爆米花。这就反映出价格作为信号对市场的影响力了。如果一桶爆米花的均衡价格是7美元，这实质上是告诉每个人：存在愿意支付7美元或更高价格的消费者，也存在成本等于或低于7美元的生产者。

卖方希望买方说出自己愿意付多少钱，可买方却害怕卖方索价过高，于是尽量掩饰自己的真实意图。同样，买方希望了解自己正在考虑的产品够不够好，而知道真实情况的卖方，却不可能透露产品的缺陷。在如此局面下，作为最终决策人的你需要掌握更多有关信息，通晓价格，来对产品价格进行衡量，决定从不从自己的口袋里把银子掏出来。

为什么说婚姻自始至终是垄断交易

即使自由市场经济的铁杆粉丝，也不会贸然反对婚姻垄断的合理性。除了要承担道义上的责任外，打破垄断所要支付的社会成本，更得仔细权衡。

对像默多克这样的亿万富豪来说，离婚的费用与结婚的费用完全不是一个概念，离婚要比结婚昂贵得多。1998年7月，默多克的第二任妻子、与他结婚已31年的安娜·默多克在与默多克分居两个月后提出离婚诉讼，并要求进行双方财产清算。依默多克新闻公司所在地加州的法律，像他们这样长达30余年的婚姻，结束时双方可以五五分成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



而当时默多克夫妇财产总计高达 60 亿欧元。消息传出后，新闻公司股价在澳大利亚和美国均应声下跌。经过漫长的讨价还价，安娜为了子女继承权的利益而进行了让步。尽管如此，默多克仍然向前妻支付了 14 亿欧元的费用，其中 9070 万欧元是现金。

经历了恋爱自由市场随心所欲的挑选之后，婚姻围城的垄断让很多人苦不堪言，它不仅导致情感生活的低效，也培养了“唯我独尊”的惰性，更造就了离婚的高昂成本——有钱人的作为只会让市场行情水涨船高。

婚姻自始至终就是一场垄断交易，离婚是打破垄断的最后一搏，离婚难就难在它是要跟金钱扯上关系，除了搞定你与对方曾经的情感纽带——孩子之外，还要清算共有的财产。只不过你没有意识到的是：婚姻垄断交易的开始并不是你们从民政局拿到结婚证，而源于更早之前的恋爱。

恋爱时期的如胶似漆，不只取决于新鲜感（边际效应总是从最高值开始递减），更出于竞争的需要。作为“卖方”，你得具备“待价而沽”的资本，“保值升值”的潜力，以及其他“卖家”所没有的差异化服务。“买方”存在很大的选择余地，就算是上一分钟还是你的女朋友，下一分钟很可能投入别人的怀抱。在开放式的竞争环境中，恋爱双方都需要小心翼翼，谨慎以待。掂量所说的每一句话，斟酌每一次行动，因为它们很可能决定整个交易的成败。

在恋爱的交易中为了获取足够的竞争优势，使自己受到青睐能够在众多觊觎者中拥有心仪的那个人，人们会充分提高自己的质量以增强自身的竞争力。

最终，恋爱双方在交易中达成共识。“买主”在物有所值的诱惑下，“卖主”在备受宠爱的欣喜中，“交易”完美落幕。洋溢着幸福和满足，两个人告别爱情的自由市场，牵手共赴婚姻的垄断围城。

根据 2012 年 2 月 11 日某市民政局通报的 2011 年婚姻登记总体情况，该市各级婚姻登记机关共办理结婚登记 70046 对，离婚登记 14920 对，结婚登记年人数为历年最多。杭州已出现结婚人数连续 3 年递增的现象。

2012 由于是双春年，又是中国人喜爱的龙年，无论是结婚人数还是生育人数都迎来一个小高峰。据相关数据统计，2012 结婚人数将达到 13 万 ~ 14 万对。新人婚庆消费已接近万元，同比 2011 年略有小幅攀升。超过半数的新人将婚庆预算定在 8000 ~ 10000 元之间，虽然新人的理性消费趋于成熟，但并未降低对婚庆的预算，一方面可能因为婚庆价格也随物价上涨有所抬升；另一方面，新人对婚礼的细节与质量要求明显提高。

从经济学上说，婚姻是一种介于完全竞争和完全垄断之间的垄断竞争。也就是说，在婚姻当中你的“垄断者”地位并非不可动摇。两个人选择婚姻意味着放弃选择别人的权利，从而相互垄断对方的权利。

在婚姻这个半开放的市场中，其他人也是参与竞争的——他们能够提供不同质的产品或服务，消费者（配偶）也有其他选择。只是这种竞争并不是平等的，结婚证作为一块货真价实的壁垒保护你对婚姻的各项权利和收益，也限制其他竞争者“准入”；这种消费也不是自由的——情感自由市场的大门已经关闭。贸易保护的坏处，是供求双方都要为此支付高昂代价。垄断竞争的弊端一目了然：资源无法得到合理配置，质次价高。可婚姻的垄断为什么能沿袭至此，长治久安呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



表面上看，婚姻是男女私事，他们有权选择和决定自己的婚姻生活。但事实上，婚姻更是一种社会行为，它所具有的社会性，决定了婚姻制度的设计，要以增加（而非减少）社会福利为前提。对于单个婚姻而言，鼓励竞争消除壁垒，可以换来低成本和好服务。但是，当所有的婚姻都敞开大门欢迎自由竞争之后，恐怕不是所有人都拥有自由与幸福。自由竞争式婚姻的一个范例就是婚外情的出现，其负的外部性毋庸多言——不仅使婚姻中另一方的利益受损，而且具有不良的示范作用，“诱导”更多的人进行情感走私。

如果我们把婚姻理解为一种受法律保护的长期合同，离婚是解除这一合同的唯一合法手段。婚外情则是标准的违约行为，应该受到惩罚——这通常也是为减少负的外部性产生的手段之一。就像单纯的环保意识不足以制约污染企业的排污行为一样，在控制离婚率上，经济制裁明显要比道德伦理的说教管用。同样，道义的谴责，财产的损失，以及时间、精力、情感等沉没成本的付出，都是离婚者必须承担的代价。这在经济学上可以解释为对婚姻垄断的保护，以及对反垄断的负激励。

市场也有失去效力的时候

一个煤矿工人儿子问妈妈说：“现在天气这样冷，你为什么不生火炉？”

妈妈答道：“因为我们没有煤，你爸爸现在失业，我们没有钱买煤。”

“妈妈，爸爸为什么失业？”

“因为煤生产太多了。”

据报道，在大危机期间，许多国家大量地炸毁炼铁高炉，美国毁掉 92 座，英国毁掉 28 座，法国毁掉 10 座。在资本主义国家发生经济危机的时候，一方面，大量商品堆积如山，卖不出去。为了维持农产品的价格，农业资本家和大量农场主叫喊生产过剩，大量销毁“过剩”的产品，用小麦和玉米代替煤炭做燃料，把牛奶倒入密西西比河，使这条河变成“银河”，把棉花、布匹烧掉。但另一方面，日益增多的失业工人家庭正在为得不到必要的食物营养而犯愁。

1973 年的经济危机时期，英国单是伦敦一座城市，就有 10 万套新房空置卖不出去，日本的汽车库存达到 100 万辆以上，电视机库存超过需求量的一倍以上。同时设在美国的洛杉矶、加利福尼亚州的阿特西里牛奶公司，把 38000 多加仑的优质鲜牛奶倒入了臭水沟。而与此形成鲜明对照的是，大量的工人失业，在业工人的实际工资急剧下降，购买能力不断丧失，生活贫困。

由此，提出一个问题：煤和牛奶是不是真的过剩？牛奶过剩为什么一定得倒掉呢？

“倒牛奶”是因为市场失灵。市场是一种资源配置的好办法，市场经济比计划经济更有效率。但市场机制不是万能的，它不可能有效地调节人们经济生活的所有领域，此时就有了市场失灵。经济危机发生时牛奶的价格太低，而农场主为了维护较高的价格，宁愿倒掉牛奶，等待价格回升再重新生产。

所谓市场失灵，是指市场本身不能有效配置资源的情况，或者说市场机制的某种障碍造成配置失误或生产要素浪费性使用。1929 ~ 1932 年经济大危机就是一次典型的市场失灵。1933 年，整个资本主义世界工业生产下降 40%，各国工业产量倒退到 19 世纪末的水平，世界贸易总额减少 2/3，美、德、法、英共有 29 万家企业破产。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



20世纪20年代末的一场经济危机宣告了古典经济学“市场神话”的终结，“市场失灵”这一经济术语在西方经济学界被广泛使用。市场失灵是由于某些因素的存在使得价格机制在调节经济的同时也会带来许多副作用，使市场不能发挥其应有的作用，这些导致市场失灵的因素主要有：外部性、公共物品、收入分配不均等。

但是并不是说所有的市场失灵都会以如此极端的形式出现的，市场失灵存在一个缓慢的由量变到质变的发展变化过程。我们生活中不少问题也是由市场失灵带来的。

在煤电关系中，煤炭工业是上游，电力工业是下游。从国外经验看，在煤炭市场和电力市场充分竞争，没有运输瓶颈的条件下，电煤与电力之间可以形成长期稳定的供求关系。但中国的情况是，前几年电煤价格持续大幅上涨，很多发电企业财务状况恶化，出现了电煤库存下降甚至缺煤停机现象，这成为部分地区发生“电荒”的重要原因。这一现象可以简单概括为“电煤涨价、电价滞后、电企亏损、调价艰难”。

传统观点认为，煤电矛盾是“市场煤”遇上了“计划电”。虽然煤炭业是我国生产资料领域最早开始实行市场化的行业之一，但时至今日，其生产流通并没有完全做到市场化，而且非市场因素越来越多。

由于煤炭价格和产量都受到控制，电煤市场竞争很不充分，煤价高并没有促进煤炭产量的提高。所谓“市场煤”，其市场体系远未完善。铁路运煤分计划内车皮和计划外车皮，计划内运煤可执行国家规定的运输价格，计划外运煤则要向中间环节付出高昂代价，很多铁路职工经营“三产”、“多经”企业从中渔利，这早已是行业内公认的潜规则。再加上点车费、车板费等各种名目的收费，运输成本大大提高。我国很多地方的电煤物流成本达到电煤价格一半以上，下游企业不堪重负。煤炭供需关系越紧张，中间运输环节对煤电矛盾的放大作用就越明显。

解决现阶段的煤炭供需矛盾，一种方法是按照既定的市场化方向改革，用“看不见的手”促进多种所有制煤炭企业在竞争中优胜劣汰，在铁路运力和电力行业推进市场化改革；另一种是行政配置资源为主，依靠“看得见的手”推进企业兼并重组，提高煤炭生产和运输的集中度，加强电煤、电力价格的调整和管制力度。现阶段我们主要采用后者。

由于市场失灵的存在，要优化资源配置，必须由政府进行干预。市场规律和政府调控相结合，才能有效遏制“市场失灵”现象。

市场调节不是万能的。有些领域不能依靠市场来调节。其次，即使在市场调节可以广泛发挥作用的领域，市场也存在着固有的弱点和缺陷，包括自发性、盲目性、滞后性。而宏观调控有利于市场经济健康有序的发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

价值悖论
——钻石为什么比水珍贵

奢侈品总是越贵越好卖

800 元一斤的牛肉，100 元一盒的香烟，50 元一瓶的矿泉水，99 元一碗的面条，5000 元一部的手机，1000 万一辆的汽车，听说都卖得特别好，甚至出现了供不应求的大好局面。想买还要提前一个月预定，还有需要提前半年预定的，这都不算什么，最过分的是，即便是提前预订了也不保证一定能买到现货。

所谓“越贵越好卖”的商品常常指那些款式独特、数量有限的名牌产品。越贵越好卖的东西一般都是数量有限，所以专业经营高档服装的商人很少在专柜里陈列两件同样的衣服。不光类似的生活必需品，一些名牌奢侈品也是遵循越贵越好卖的原则。对于处于衣服价格就是身份象征错觉之中的富人来说，拥有这种消费心理是正常的，但是，不管是如何富有之人，都不会蠢到同样的衣服非得比他人买得贵一点。

世界名表都具有一定的升值空间。像卡地亚这样的法国知名奢侈品几乎每年都在涨价，一涨少说 10%，且从未降过价。这些世界级奢侈品有巨大升值空间，在这种持续看涨行情之下，被很多消费者看中它们的升值能力，价格越高越好卖。

2009 年 6 月，第一家卡地亚精品珠宝店进驻武汉，卡地亚珠宝在武汉试营业期间，销售额已超过预期 30%，其中以 30 万～40 万元的珠宝和手表卖得最好。很多珠宝店都有百年以上的制表经验，独立的机芯工厂，并具有制作复杂腕表的工艺。卡地亚 SANTOS 系列的一款腕表，去年 4 月之前卖 24.3 万，4 月后上涨到 25.5 万。

对于消费者来说，这种越涨越贵的奢侈品具有投资价值。东西越贵，涨得越快，那么后来升值的空间就更大，对购买者就越有吸引力。像卡地亚这些国际知名品牌都有相关的二次交易机制和平台，如喜姆瓷器每年都会在全球各地举行拍卖会，为收藏爱好者提供二次交易平台，这不仅为此类商品的消费者提供了收集更多他们所喜爱的商品的机会，也提供了一个将奢侈品保值套现的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



"物以稀为贵"，有钱人要的就是通过高档服装品牌来显示自身社会地位和品位档次，如果自己跟满街人穿相同式样的衣服，自己的身份和优越感就显不出来了。

很多时候，我们买一样东西，看中的并不完全是它的使用价值，而是希望通过这样东西显示自己的财富、地位或者其他。所以，有些东西往往是越贵越有人追捧，比如一辆高档轿车、一部昂贵的手机、一栋超大的房子、一场高尔夫球赛、一顿天价年夜饭。制度经济学派的开山鼻祖凡勃伦称之为炫耀性消费。他认为，那些难于种植并因此昂贵的花并不必然比野生的花漂亮，对于牧场和公园，一头鹿显然没有一头牛有用，但人们喜欢前者是因为它更加昂贵，更加没用。

后来的经济学家们将这种炫耀性消费的商品称之为凡勃伦物品，甚至画出了一条向上倾斜的需求曲线——价格越高，需求量越大。对于喜欢穿戴奢侈品的人来说，购买奢侈品能够满足他们的心理需求，从而实现物品的价值。从经济学的角度来说，这种现象和消费者这种"特别需求"弹性相关。

一般来说，随着收入的上升，某品种的商品或服务的需求也将大幅增加，但也有例外的时候。举例来说，虽然收入增加了，但对粮食的需要并没有多大的变动；相反，肉类消费却在大幅增加。收入每增加 1 个百分点，对肉的需求可能就相应增加数个百分点，这在经济学上被称为"收入弹性"。

收入弹性反映由于收入变动引起需求量的变动幅度，即需求的变动量与收入的变动量的比率，这个比率称为"弹性系数"。需求量将随着收入的增加（减少）而增加（减少）的商品在经济学中被称为"正常品"。其中如粮食等需求收入弹性系数介于 0 和 1 之间的商品，需求量变动的幅度小于收入变动的幅度。弹性系数大于 1 的商品，需求量变动的幅度大于收入变动的幅度，称为"奢侈品"，如珠宝、笔记本电脑等。通过上面的分析，我们可以得出这样的结论：生活必需品的需求收入弹性比较小，而奢侈品和耐用品的需求收入弹性比较高。

收入增加后，乐于享受与身份相符的消费的人视这种差异化的价格为正常价格。也有一些人即便是拥有了较高的收入，还不忘自己贫穷的那会儿，于是仍然保持着艰苦朴素的精神，咬紧牙关过苦日子。但是，到底选择哪种生活与个人的价值观有关。

《大腕》中李成儒有句精彩独白："不求最好，但求最贵。"贵既是一种策略，又是一个杀手锏。当然，这里不能绝对说富人用的东西就一定贵得令人咋舌，普通百姓就不能进东京银座的高档店里咬牙买件衣服。人们要买什么样的东西，由各人的价值观来定。消费者或厂商等所有的经济主体都希望从自己的有限的条件中获得最大的满足和利益。供给者只有掌握并灵活运用消费者的这种心态，才能实现利润最大化。

对于高收入层首选的商品或服务，只有添加进去更多的附加价值，实现价格上的差异化才能获得他们的青睐。对高收入层与平民层实施价格差异化，市场的需求差异化就能产生，根据需求来供给，这不正是企业的本质特性所在吗？

运动鞋比轮胎还要昂贵

如果今天是你孩子的生日，给孩子买一双名牌运动鞋，鞋子的价钱可能足够顶上四个轮胎的售价了。为什么会这样呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

无论从制造过程、原材料或者是从功能或耐久性来考虑，还是从生产设施的投资以及从技术层面上来看，生产轮胎的要求都要比生产运动鞋的要求高得多。因为，如果生产出不合格的轮胎，不知道会伤害多少条宝贵的生命。但是从市场价格来说，轮胎与运动鞋的命运正好相反，买一双名牌运动鞋的价钱要抵上四个轮胎的价钱。

当然，不管怎么样，运动鞋都不应该成为轮胎的比较对象。不过，市场上常常会出现这样的情况。这就是事物的独特性价值在发挥作用。同样，把牛仔裤做旧出售也是这个道理。

有一家专门从事牛仔裤生产的中小企业，外销订单遍及亚洲和欧洲，虽然从规模上来说比一流大企业要小，不过“麻雀虽小，五脏俱全”，从布料剪裁、染色加工到包装销售，一条龙工序井井有条地衔接起来。繁琐的牛仔裤生产都能做到有条不紊。

在牛仔裤加工过程中有一道将新衣料像磨轮胎似的磨旧工序，这道工序的核心目的就是将衣料磨旧，使牛仔裤穿在身上自然、贴身，却又不粗糙。以老一代人的眼光来看，非要将新东西磨成旧东西，这一过程反而是破坏商品价值的过程。

好好的新东西，却要浪费上大量的时间和费用专门做旧。人们为什么更喜欢旧衣服，这难道不是一种奇怪的现象吗?

在市场当中，销售者如果按照市场的平均价格来进行销售，那么平均下来他们并没有太多的利润可以得到。商家要想在市场上获得更大的利润额，那么就需要给自己的商品添添减减，在增加商品的边际价值上做功夫。

运动鞋比四个轮胎的价格还要贵与高级运动鞋有特殊的防臭味原料，而轮胎里不需要设置防臭原料的缘故有关，也和运动鞋的品牌价值较高有关。但是不管运动鞋的品牌多么如雷贯耳又或者存在防臭材料，谁又会买如此昂贵的运动鞋呢？难道是由于运动鞋品质优良到了轮胎都自叹不如的程度?

轮胎与运动鞋并无差异，只有当消费者认为其具有较高的价值时，商品才能以较高的价格“优雅”地卖到消费者手里。从供给的层面上来看，只有当商品具有稀缺性时，高的价格才能得以形成。

全家便利店品牌 1972 年成立于日本，至今已是亚洲最大的国际连锁便利店之一，其网点遍及日本、韩国、中国台湾、越南、美国等地，店数超过 19000 家。全家在市场上的成功主要得益于它对于产品的独特价值培养。

全家具有“独卖性”，即消费者一定要到全家才能买到某种商品，例如我们取得日本独家授权，推出的蜡笔小新周边系列商品，以及联合中国台湾文创推出的最具代表性的霹雳系列 DVD 商品。夏天是冰品的销售旺季，全家会针对消费者喜爱的品牌冰品，在一周内选择一日做“买一送一”的促销活动。看起来简单的价格促销，却可以刺激出消费者的期待需求，每逢到了促销当日都会造成抢购风潮。

全家的成功之处就在于，它认识到现在便利商店卖的产品同质性很高，为了增加自己的竞争优势除了增加行销产品的特殊性外，也致力开发自有品牌的鲜食。它通过不断开发创造自己的独特价值，实现商业品牌的升级。

再回到一开始说的关于运动鞋比轮胎更贵的论述上来。运动鞋价格如此昂贵，但是仍旧有人愿意购买，纯粹属于商业中的“一个愿打一个愿挨”。从需求的层面上来看，要让消费者能够心甘情愿地购买价格令人瞠目结舌的运动鞋必须满足以下两个条件：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



首先，消费者对其品牌的认知度与忠诚度较高。在品牌时代，消费者的选择大部分基于品牌形象所提供的附加价值，这就是产生品牌忠诚度的原因。

消费者对某一商品认可或不认可，在很大程度上取决于这种商品的市场销量和品牌知名度。对消费者来说，商品品牌是自己身份、地位、个性、价值观甚至于人品的体现。品质精良、把握国际流行设计风尚、不断增强的舒适度、切实可信的贵族气息才能吸引“非草根阶层”的垂青。

其次，商品需要与众不同，这也就是商品的差异化。商品具有与众不同的特质是商品能够在竞争中脱颖而出、赢得市场的法宝。

通过商品差异化，赋予商品较高的“稀缺价值”，首选自己品牌的人才会增加。在设计上花工夫，在品质上赚噱头增强耐久性、伸缩性、时尚感等，让消费者在与别人进行比较时获得优越感及满足感。温室里培养出来的蔬菜或强调地域特性的大米，在一定时间内不送上门就拿不到钱的送餐服务等，全部都属于实施差异化的范畴。这样一来，即使运动鞋价格昂贵，却仍然可以确保忠于此品牌的消费群，企业向这个群体的消费者提供能让其感到独一无二地位的商品或服务。无论市场上的同样商品的品种有多少，但寻找这个品牌的运动鞋或牛仔裤的消费者却始终不缺。

钻石真的比水更有价值吗

众所周知，可饮用的水对于地球上生物来说是必不可少的。人的生命离不开水，没有了水，人类就难以生存和繁衍生息，更不用说发展了。没有了水，地球上的一切生命将会消亡！水的巨大作用是怎么形容也不过分的，然而水的价值却是如此低廉。

相比之下，钻石则是另一种情形。钻石的价值主要在工业生产和科学研究上。从这个意义上说，钻石对人类社会的作用甚至是可有可无的。然而，事实上，钻石的价值却如此之高。

2012 年 3 月，澳大利亚最大的矿业公司——力拓公司（Rio Tinto）宣布，公司在西澳大利亚的阿盖尔钻石矿山发现了一块 12.76 克拉的粉红色钻石，并命名为“阿盖尔粉红禧”（Argyle Pink Jubilee），这也是澳大利亚所发现的最大粉红色钻石。

目前，这块稀世钻石正在珀斯地区进行切割抛光，估计将至少花费 10 天的时间。紧接着会有一个国际专家小组对其进行定级分析，在随后的时间里，这块钻石将在全球一些城市进行展出，并在今年的晚些时候采取招标的方式售出。

据专业人士判断这颗粉红钻石价值接近一个亿，可谓至尊奢华，光芒闪耀。

虽然，价值数亿的钻石不常出现，但是在市面上动辄一克拉数万的钻石却是数见不鲜。几十元一桶的矿泉水随处可见，两者一比较价格就显得十分可怜。

这就是经济学史上著名的“钻石和水”的例子，被称作“钻石与水悖论”，曾经困扰了经济学界很长时间。“钻石与水悖论”首次由约翰·劳提出，后来亚当·斯密试图说明价值决定因素时借用了这个例子，只不过亚当·斯密没有对约翰致谢。“钻石与水悖论”也称作“价值悖论”。

钻石对于人的用处确实远不如水，所以人们从水的消费中所得的总效用远远大于人们从钻石的使用中所得的总效用。但是，商品的需求价格不是由商品的总效用而是由商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



品的边际效用决定。

钻石作为一种奢侈品，可以给人们带来炫耀等效用，而且数量很少，增加一个单位的钻石消费给消费者带来的效用很大，即钻石边际效用很大，消费者愿意以较多的支出来购买。水的需求是巨大的，并且是必需的。但是，由于水的供给也是巨大的，甚至可以说是无限量的。地球上水资源实在丰富，只要厂商有一定的技术和资金，就可以向市场提供水。较小的需求价格弹性和较大的供给价格弹性共同作用，使得水的市场价格十分低廉。水虽然是人的生命不可缺少的，给人带来极高的效用，但由于世界上水的数量很多，增加一个单位的水给人们增加的效用就很低了，即水的边际效用很低，所以水的价格自然也就很低了。

但是，边际理论解释存在着问题，就是水的数量虽然很多，但如果在取水效率很低的沙漠，那么水的价值一样很高。就像太阳能，虽然很多，但地球上的人们取得太阳能的效率并不高，所以太阳能一样值钱。在沙漠里如果可以发明大规模的取水设备，那里的水就一样便宜了。所以决定价值的还是效率，以及决定效率的工具、劳力与资源。

亚当·斯密在《国富论》中就提到："没什么东西比水更有用；能用它交换的货物却非常有限；很少的东西就可以换到水……相反，钻石没有什么用处，但可以用它换来大量的货品。"

原因何在？斯密区分了使用价值和交换价值：钻石的使用价值小，但交换价值大；水的使用价值大，但交换价值小。斯密又进一步研究了交换价值，提出生产成本决定交换价值，要获得钻石，需大量投入；而得到水，不费吹灰之力。

像钻石这样的稀缺性资源的价格都高，但不都是生产成本高。后来的大卫·李嘉图又推进一步，提出使用价值是交换价值的前提，而具有使用价值的商品其交换价值之所以高，会因为两点：一是该商品的稀缺性；二是该商品所需要的劳动量高，所以交换价值高，一般商品即属此列。

李嘉图的说法具有相当的解释力，稀缺性的说法更成为流行。但并非没有不同意见，比如边际效用学派的重要奠基人卡尔·门格尔就指出，使用价值和交换价值不过价值的不同形态，区别只在于：使用价值是在直接用途上具有价值意义，交换价值是间接意义上具有价值意义。

"钻石与水的悖论"一直困扰 18 世纪和 19 世纪的经济学家，最终被马歇尔摆平。马歇尔的确很高明，抓住了互动，提出价格是由供给和需求共同决定的。具体讲，无论水多么重要，倘若供给充足，价格就低，甚至免费；钻石尽管不那么重要，但需求旺盛，而供给不足，价格就高，甚至奇贵。但显而易见，马歇尔仍没有摆脱稀缺性。

目前对价值悖论的解释都没有摆脱稀缺性。相应地，这也是对空气为什么不值钱的流行解释：虽然极其重要，但由于不稀缺，所以空气不值钱，大家免费呼吸。

现状维持偏差反而妨害现状的维持

在中立版本决策中，假如你从你叔叔那里得到一笔财产。你打算用这笔钱来投资，而且有 4 个投资资产组合选项可供你选择：中等风险的公司 A；有风险的公司 B；国库券；地方政府债券。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



而在现状版本的决策情境中，假设你从你的叔叔那继承到一组投资资产，即中等风险的公司 A 的股票。此时，同样 4 种投资组合选项可供你选择。但是现状版本中的第一个备择项为现状选项，即持有中等风险投资公司 A 的股票，且预期的收益和中立版本中的公司 A 的股票的收益相同。而其余的三个备选项和中立版本都一样，结果发现在现状版本中选择公司 A 的被试人数要远大于中立版本中选择公司 A 的被试人数。

现状版本的决策环境只是把投资公司 A 的股票描述为现状。从而导致了被试者对该选项的偏好。而且，其余三个备选项也被当做现状版本中的备选项时，被试者也倾向于选择现状选项。另外，测试者在资源分配、办公室迁移、职业选择等决策环境中都证实了安于现状偏差的存在。

商品的使用价值虽然客观存在，但是其价格的设定总是离不开人的影子。大多数人处于收益状态时，往往小心翼翼、厌恶风险、喜欢见好就收，害怕失去已有的利润，这就是前景理论中所谓的“确定效应”，即处于收益状态时，大部分人都是风险厌恶者。决策者会倾向于对被认为是确定性结果的选择。一般情况下决策者对小概率的评价值高于它们的客观值，对中等概率的评价值低于它们的客观值，因此产生了价格偏差。

人们有时会对事物真实价值评判存在偏差，主要由于自己评价某事物的参照物不同。一般人对一个决策结果的评价，是通过计算该结果相对于某一参照点的变化而完成的。人们看的不是最终的结果，而是看最终结果与参照点之间的差额。

选出 5 种微波炉，拿给被试者选购。这些人仔细研究这些产品后，有一半的人比较钟情于其中的两种：

一种是三星微波炉，售价 110 美元，7 折出售。另一种是松下 A 型微波炉，售价 180 美元，也是 7 折出售。在做出具体选择时，有 57% 的人选择了三星，另有 43% 的人选择了松下 A 型。

同时，另一组人应要求 3 选 1。选项包括上面两种产品，以及另外一种松下 B 型微波炉，售价 200 美元，但要 9 折出售。松下 B 型的价格显然不像另外两种那么优惠，但却使偏向松下 A 型的人显著增加。约有 60% 的人选择松下 A 型，27% 的人选择了三星，另外 13% 的人选择了松下 B 型。

客观上讲，我们对一样商品的价值评价不应该受到与此本身无关因素的影响，也不应该受到评估方式的影响，但事实上这却是难以做到的。正所谓“人比人死，货比货扔”。在比较中，一些事物的价值出现偏颇。特韦斯基解释说，这是“交替对比”的结果。也就是各种选择之间的利弊相比，会使某些选择显得更有价值和吸引力，或使价值吸引力为之减少。

在生活中进行选择时，买到满意的东西，就需要最大限度地保持理性。避免因为个人因素对事物的价值产生误判。对于事物价值的判断还涉及另外一个比较典型的事例，比如个人跳槽面临的对未知的评估。

现状维持偏差导致了人们的行动趋于保守。这种偏差不光表现在考虑换工作的时候，在公司内部进行各种运营决策时，同样会成为妨碍决策进行的因素。在日常生活中，就算我们想要换公司，也确实没法事先预计在新公司的人际关系状况。工资方面，即便能够确定最初的薪资水平，但是未来的提升状况却充满了未知因素。还有就是，从长远来看，新公司的未来发展前景与现在任职的公司相比，具有大量的不确定性，不一定就会比现

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



在的公司更好，甚至有可能还不如。

人性中具有回避现状变化的倾向。我们往往很难对未来公司带给我们的实际价值做出判断，最终还是期望着能够继续维持现有的状态。企业在改革当中也需要对未来的企业方向做出衡量，对改革后的企业价值做出预估。实际操作起来，这样的大规模改革却并不简单。反对势力力量强大，对于任何改变，都会有人跳出来大唱反调，要求维持现状。考虑到未来的发展总是难以预见，而与改革相伴的风险却又无法避免，因此抵触改革的理由总是层出不穷。

这种现象正是损失回避特性的一种表现类型——现状维持偏差。虽然进行组织改革并非一定具有负面效应，但是却紧盯住产生负面效应的可能性不放，这样只会使人觉得企业未来毫无发展价值。然后，针对“造成损害的可能性”所产生的损失回避特性开始发挥作用，进而导致了维持现状的最终决策。很多时候，改革无法得以进行的原因正在于此。

闲置电脑连接线能否高价出售

网上拍卖现在非常流行，各种各样的东西都被放到了网上来出售。网上拍卖的程序是：出售人首先明示商品的希望出售价格，购买人则提出希望购买价格，然后在一定期限内，出价最高的人拍得此项商品。

凡是有过网上拍卖经验的人或许都会有相同的感触，出售人的希望出售价格很多时候总是要比购买人的希望购买价格高。

夏末是标准的电脑狂人，一天 24 个小时基本上除了睡觉的 8 个小时都是在电脑旁边度过的。没办法，在电脑化办公的时代，离开电脑本身就是一件很痛苦的事情。可是一天，不幸还是发生了，夏末突然发现自己心爱的笔记本怎么都充不进去电了。开不了机，一切工作都近于瘫痪状态，这可急坏了她，借来同事的电源连接线，发现电脑依旧正常。

原来是自己的电脑连接线坏了。怎么办，去中关村买吗？夏末确实忙得没时间，于是她决定用网购来解决。原本一条全新的售价 100 元，却发现居然有无耻的商家把一条用过的电源连接线卖到 120 元。

这根电脑连接线对于出售方来说并非是什么很有价值的商品，一条连接线不过是个电脑部件而已，拿到网上出售本身就说明它的出售人自己并不需要这个东西。可是，出售方所标示的高额价格并不仅是因为希望能够赚取更多利润，是由于放弃这根连接线所造成的损失感所致。

诸如此类，我们发现有时候物品的出售并不是以它实际的价值为衡量，只是因为拥有某一种物品的人不愿意放弃它，所以只有获取更高的金额才肯交付某物。这和人们损失厌恶密切相关。就像前面所提到的，损失厌恶就是特别不愿意失去现在所拥有的。因为不愿意失去现在所拥有的电源线，所以只有当有人支付很高的价格时才愿意出售。这也是一种价值悖论的典型的演化形式，人们把这种物品定价与价值存在偏差的怪现象称之为“禀赋效应”。

商人费尽心思地利用“禀赋效应”创造更大的利润。为了让消费者掏钱，所以劝说他先试用。你是不是遇到过这样的提议，如以一般的费用先试用 3 个月从有线电视到电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

影的一揽子昂贵项目。拥有了还愿意放弃吗？行为经济学虽然没有提到，但这是恰当地利用理论创造了更多利润的实例。

理查德·泰勒教授，曾经找加拿大的学生做过这样一个实验：

第一组：泰勒教授准备了几十个印有校名和校徽的马克杯，这种马克杯在学校超市的零售价是 5 元，在拿到教室之前，教授已经把标价签撕掉了。泰勒来到课堂上，问学生愿意花多少钱买这个杯子（给出了 0.5 元到 9.5 元之间的选择）。

第二组：泰勒教授同样来到第二个教室，但这次他一进教室就送给每个同学这样一个杯子。过了一会儿教授说由于学校今天组织活动开大会，杯子不够，需收回一些。老师让大家每人都写出自己愿意以什么价格卖出这个杯子（给出了 0.5 元到 9.5 元之间的选择）。

实验结果显示，在第一组中，学生平均愿意用 3 元钱的价格去买一个带校徽的杯子；而到了第二组，当需要学生将已经拥有的杯子出售，出价陡然增加到 7 元钱。

从这里可以看到，人们似乎并没有高估自己所拥有的东西的价值，人们可能更多地是受到放弃自己的东西所产生的痛苦的影响。如果需要用一个词来形容“禀赋效应”，那就是“敝帚自珍”——自家的破扫帚也比别人家的新扫帚更有价值。

按照常理来看，人们是否拥有某件物品将影响到他对该物品的估价。一般认为对这个物品价值的评价与是否拥有毫不相关，不论什么时候评价都应该是一样的。正因为如此，“禀赋效应”的存在对以价值为前提的交换的经济学观点提出了很大挑战。

例如，某一运动器械标价 700 元人民币，但是消费者只愿意出价 500 元人民币。于是，消费者决定不买那个运动器械。店主一边抓住正在转身的消费者，一边竭力劝说他免费试用一个月。但是，在这个试用的过程中发生了“禀赋效应”，一个月以后，消费者不想归还物品，决定出价 700 元人民币买下运动器械。

有趣的是，不论有线电视公司还是运动器械店店主，他们所期待的就是这样的效果。不劝说免费试用，人们是不可能就那样接受标价的。店主人提出这个提议的时候，就是在挖陷阱期待消费者掉进去。这些商人虽然从来没有学过经济学，却能够巧妙地利用经济学理论。事实上，有很多类似的情况，人们明知道是骗局，还义无反顾地走进去。

“禀赋效应”为什么会存在，一个重要原因是人们会厌恶损失，不愿意换出自己已有物品的同时就是高估该物品。这个原因忽视了一个前提：并不是所有换出自己已有物品的行为都是损失。换句话说，必须要考虑损失是相对谁而言的。如果换出已有物品得来的是期望效用更大（当然实际也许不一定）的物品，这就并不是损失。由于存在信息不对称，人们反而会倾向高估别人的物品，低估自己的物品，“反禀赋效应”于是产生。

聪明人只买对的，不买贵的

当今社会是一个金钱社会，不管什么东西都是需要金钱来购买的，当然这里说的东西指的是商品，所以很多朋友常常会以商品的价格来衡量一个商品的好坏，特别是一些不懂行情的朋友更是如此，那么，真的是价格贵的东西就一定是好东西吗？

旅美经济学家奚恺元曾经做过一个著名的冰激凌实验：现在有两杯哈根达斯冰激凌，一杯有 150 克，装在 120 克的杯子里，看上去快要溢出来。另一杯冰激凌 170 克，装在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



200克的杯子里，看上去还没装满，你愿意为哪一杯付更多的钱呢？

如果人们喜欢冰激凌，那么170克明显要多于150克，如果人们喜欢杯子，那么200克的也要比120克的大。可是实验结果表明，人们反而会为少量的冰激凌付更多的钱。这也契合了卡尼曼等心理学家所描述的：人的理性是有限的，人们在决策时，并不是考虑一个物品的真实售价，而是通过售价来评价商品的优劣。

根据价值悖论得出的结论，消费者想要购买的商品并非价格越高质量越好。在冰激凌实验中，人们评价冰激凌的标准往往不是其真实的重量，而是冰激凌的价格。实际生活中的例子更是比比皆是，麦当劳的蛋桶冰激凌、肯德基的薯条无不如此。商家总是利用人们的心理制造出“看上去很美”的视觉效果。很多时候人们正是由于自己想当然而掉进了商家设置的经济学陷阱，似乎贵的买得更值，实际上不然。

俗话说“便宜非好货，好货不便宜”，但是也并不是说贵的东西质量一定就好。一个好的商品，它的成本自然是要高些的，价格也会水涨船高。

买东西要挑便宜的，这是绝大多数家庭生活的重要准则。在进行家庭或者个人的消费选择时，不要把价格作为唯一的衡量标准。商品背后的实际价值和效用，才是进行最后决断的衡量标准。

张钰、王明新、李辉是同一家保险公司的业务员。公司为表彰他们的出色业绩，决定出资5000元让他们去风景名胜旅游一次，可供选择的旅游胜地有西安、黄山、九寨沟。他们可以在三个旅游胜地中选择两个。

张钰、王明新、李辉都没去过这三个地方，都很想去，但是只能选择两处。

于是张钰选择了黄山、九寨沟，王明新选了黄山、西安，李辉选择了西安和九寨沟。三人都觉得自己的决定很正确、很合理，一周之后，都带着旅游的兴奋心满意足地回到了公司。

对于张钰、王明新、李辉来说，虽然他们的选择各不相同，但都感到满意的原因就是自己的选择达到了最大效用。

上街或者在网上买东西我们一般不会只到一家商铺逛逛就出手，通常都要货比三家。到超市买牛奶，我们会在货架前徘徊，一会儿看看这个牌子的纯牛奶，一会儿瞧瞧那个牌子的酸牛奶，一会儿掂量掂量盒装的，一会儿又合计合计袋装的，我们在盘算着性能价格比或者效用价格比，看看哪一种商品能给我们带来最大的实惠，这就是经济学上所谓的消费者选择问题的效用最大化，即我们常说的“花最少的钱买最满意的东西”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

弹性
——为什么食盐不搞促销

上涨的油价和供给紧张的石油

2014 年以前的几年，国际油价一路飙升，进入 2008 年后更如脱缰的野马一路狂奔，从年初“破百”，到最近突破每桶 140 美元。油价上涨对世界各国造成了严重影响，如何采取措施应对高油价是我国面临的一个重大问题。

石油为何频频上涨，价格也总是只涨不降呢？这主要与石油的弹性存在关联。

一般认为，石油是一种需求和供给都缺乏弹性的商品，但是随着技术进步和经济发展，经济结构也随之发生大的变化，这就导致石油需求或供给价格弹性等发生变化，继而影响石油价格。

石油价格的增长仅仅反映了市场供需条件的基础发生了变化，由于短期内石油生产缺乏弹性，所以紧缩的供应和需求的增长导致了市场恐慌性投机需求，而造成 20 世纪 70 年代石油价格的上涨，更明显的是由于伊朗革命导致的石油减产。

自 1980 年代以来，世界油价长期维持在较低水平，能源部门的回报低于平均水平，使得基础设施投资严重不足，这正是目前产能不足，市场供应紧张的重要原因。为了满足未来十年的需求，资本支出需要增加更多。

近年来，国际石油供求形势一直处于脆弱的平衡状态，除了 2000 年和 2004 年产量与消费量相比有较大余额外，其余年份的余额都不大，有两年还出现了产量少于消费量的情况，而自从 2005 年以后，产量余额直线下降，2007 年产量比消费量竟然少 46.9 百万吨，产量缺口比除 2000 年以外几年的产量余额都要高。

2000 年以来石油消费平均增速为 1.47%，比 1990 ~ 1999 年 1.30% 的增速高出 0.17 个百分点，2007 年石油消费量比 1990 年高出 25.3%。

进入 2008 年以来石油供需形势仍然不容乐观，石油产量在减少，但社会对石油需求仍比较旺盛。1 ~ 6 月份竟有三个月消费量多于产量，正是这种脆弱的供求关系造成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



近年来及当前油价的大幅上涨。

另外，从局部来看，2005 年以来石油需求增长率有所下降，这并不表明石油需求的下降，而是因为产量增长缓慢，以及由此造成的油价暴涨抑制了需求所致。

强劲的需求已经接近供给的极限，石油输出国组织（OPEC）已经缺乏足够的增产能力，这一点从市场对 OPEC 增产的反应就能看出来了，尽管 OPEC 一再提高生产限额，但油价却不断创出了新高。

资本支出大大稀释了公司资本回报率，由于高税收和高投入，为获得与 1990 年相同的回报率，油价需要高出 8 美元 / 桶，其中由于基础设施短缺增加 3 美元 / 桶，由于开采成本增加 2 美元 / 桶，由于生产者税收增加 2 美元 / 桶。为获得 8% 的回报，油价平均水平需要达到 30 美元 / 桶。

OPEC 国家为了保持财政平衡，也需要高油价，委内瑞拉需要 50 美元 / 桶才能维持财政平衡，主要出口国沙特需要 30 美元 / 桶才能维持财政平衡。这些客观要求的存在都推动着国际油价的上涨。但是最主要原因还是供求关系的影响。

除此之外，石油增产乏力和储量停滞不前等因素也导致石油供求关系的失衡。正是石油供求关系的失衡决定了油价还会上升。根据供求理论来看，随着油价上涨，一方面，需求受到相当程度的抑制，另一方面，替代能源正日益涌现，因而上涨幅度不会太大了。通过对经济学知识的分析，我们对油价上涨和供给紧张的问题，能够更好地理解。

从更广泛的意义上说，高油价是人类能源利用上的“石油时代”逐渐衰落的结果和标志，因而解决高油价问题，不能仅仅囿于石油本身，更应该大力发展各种替代能源，尤其是清洁、无污染的可再生能源。我们应该抓住当前油价尚能承受的时机，大力发展包括风能、太阳能、水能、生物燃料等在内的各种可再生能源，切实转变能源利用方式，提高中国经济对抗高油价的能力，更好地维护我国的能源安全。

超值午餐，亏本还是大赚

现在，很多餐厅、饭店经常会在节假日实行超值套餐，或者是在中午这样的用餐高峰期实行超值午餐。作为消费者的你看着那些劲爆的广告词，也许一个兴奋、一个小激动就去买了，然后还特别兴奋地觉得自己真的赚到了。

但是只要仔细分析一下，你就会发现，在这份所谓的超值午餐里还有很多的经济学知识。

假设是在某个优雅、档次较高的法式（意式、中式也可）餐厅里，晚餐的种类根据主菜的配料不同共有 3 种，其价格均为 3000 元。在此条件下，假设一个 1 人份套餐的“平均成本”是 2500 元，包括食材费 800 元、房租 600 元、人工费 1000 元、水电费和宣传费等其他费用 100 元。其中，鱼、肉、蔬菜等食材的进价变动较大，3 种套餐的食材费在 600 ~ 1000 元之间不等，平均后的价格为 800 元。

接下来，这家西餐厅计划开始经营超值午餐。假设午餐和晚上套餐的内容相同，但主菜的种类只有一种。问题的关键是如何定价。在调查周围竞争对手的过程中发现，想要吸引顾客，必须把价格定在 980 元以内，此时的成本核算如下：午餐选用当天最便宜的 600 元的食材，预计当顾客达到一定人数时每份午餐所包含的房租为 200 元、人工费

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



为 300 元、其他费用为 50 元，合计后午餐的总成本为 1150 元。

如上所述，想要在竞争激烈的午餐市场赢得顾客不得不降低价格，结果计算出来的平均成本 1150 元大于售价的 980 元，出现了 170 元的赤字。而且，还造成了顾客平均消费单价下降、成本率（食材费 / 售价的比率）上升的现象。以上数据都表明午餐不能带来盈利，那么这家餐厅是否应该放弃经营午餐的计划呢?

其实，对于上面这家餐厅的情况，我们可以从经济学中的价格弹性和追加成本两方面来进行分析。

价格弹性表明供求对价格变动的依存关系，反映价格变动所引起的需求的相应的变动率，即需求量对价格信息的敏感程度。商品本身的价格、消费者的收入、替代品价格，以及消费者的爱好等因素都会影响对商品消费的需求。价格弹性是指这些因素保持不变的情况下，该商品本身价格的变动引起的需求数量的变动。在需求有弹性的情况下，降价会引起购买量的相应增加，从而使消费者对这种商品的货币支出增加；反之，价格上升则会使消费者对这种商品的货币支出减少。在需求弹性等于 1 的情况下，降价不会引起消费者对这种商品的货币支出的变动。

价格弹性取决于该商品的替代品的数目及其相关联（即可替代性）的程度、该商品在购买者预算中的重要性和该商品的用途等因素。价格弹性主要应用于企业的决策和政府的经济决策。

对于一个餐厅来说，影响超值午餐定价的因素很多，价格弹性是一个非常重要的因素。我们常会听到“薄利多销”这样的话，实际上它也的确是存在的，用经济学中的概念来解释它，就是价格弹性。餐厅根据客流量和成本来选择一个合适的价格，往往单价不高，但交易次数增加，继而总体的交易额是巨大的。

另一方面，如果我们用经济学中的追加成本的知识来分析的话，你将会发现这家店按照原计划经营午餐不仅不会亏本，还会带来更多的利润。当然，这些数据是我们虚构出来的，实际上也有可能会出现不适合经营午餐的例子。但是合理利用追加成本的方法一旦掌握，还是很具有实际意义的。

如果用追加成本的概念来思考的话，食材费是要完全计入到追加成本中的，而平均成本里的房费可以从追加成本中扣除。关于人工费也是如此，午餐时服务员的工资需要算入追加成本，而厨师的工资，不管经营不经营午餐，他们都要从早晨开始进货，为晚餐作准备等等，其工资是不变的，所以追加成本中不包含厨师的工资。按照以上的计算，我们把食材以外的追加成本定为 150 元。

由此可见，合计的追加成本是 750 元，而定价是 980 元，所以每份午餐可以获得 230 元的利润。对于顾客来说，晚上要花 3000 元才能吃到的套餐，中午花 980 元就可以享受到，实在是太实惠不过了。看似亏本的午餐，用经济学的手法来分析，可以得到店方和顾客双赢的结论。

在生活中，如果我们把价格弹性和追加成本这两个知识点结合起来运用于指导实践的话，那么赢利是必然的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



为什么丰产不能丰收

据中国汽车工业协会统计数据显示，2009年前4个月19家重点汽车企业，营业收入同比增长 -10.74%，利润同比增长 -27.99%，工业增加值同比增长 -6.46%；19家重点汽车企业中，仅8家企业营业收入高于上年同期，其中两家营业收入正增长；11家低于上年同期。而在19家重点汽车企业中，仅5家企业实现利润增长，9家企业实现利润为负增长，5家企业亏损。增产却难增收，成为摆在车企面前的尴尬事实。

根据汽车类上市公司报表显示，一季度我国汽车及汽车零部件类上市公司主要指标利润总额同比下降54.19%，行业净利润同比下降53.59%。62家汽车及汽车零部件类上市公司主要指标净利润中，仍有19家企业出现亏损，亏损面达31.15%，同比提高2.8倍。

2009年的前5个月，增量不增利已成为国内主要汽车企业的“通病”。而盈利能力的下降，让中国车市称霸全球的成色也大打折扣。之前，汽车业界人士对于中国汽车市场规模超过1100万辆充满信心，但是这样的现状不禁让人担忧。

对于汽车行业的这种丰产不丰收的现象，在经济学中一直都有研究。最典型的是“谷贱伤农”这个问题。在这个问题中，农民粮食收割后到底能卖多少钱取决于两个因素：产量和粮价。但这两个变量并不是独立的，而是相互关联的，其关联性由一条向下倾斜的粮食的需求线来决定。也就是说，价格越低，需求量越大；价格越高，需求量越小。另外还要注意的是，粮食需求线缺少弹性，说明需求量对价格的变化不是很敏感。当粮价下跌时，对粮食的需求量会增加，但增加得不是很多。其基本的道理在于，粮食是一种必需品，对粮食的需求最主要是由对粮食的生理需求所决定的。

从“谷贱伤农”这个问题来看，商品是否畅销，是由产品的需求弹性引起的。相同的价格变动，对于弹性较小的商品而言，需求量变动较小。此外，在市场需求固定的情况下，供给增加，供过于求，市场价格下降。而价格下降造成的效用损失大于销量增加带来的效用。

经济学家们通常把农产品频频陷入丰产却不增收的怪圈现象，叫作“丰收悖论”。它是指农民在丰收年获得的收入却比平常年、甚至歉收年还要低的一种矛盾现象。这种现象出现的根本原因就是产品的需求弹性低及生产周期长。拿汽车行业来说，根据价格弹性理论，汽车产量的增加，使得其价格一再被压低，从而出现丰产不丰收的现象。

2004年冬天，大白菜取得了丰收。当时，河北固安的白菜收购价低到了1分钱一斤，许多白菜烂在地里没人管，甚至出现了用白菜喂羊、喂鹅的现象。那时，北京新发地大白菜的批发价是7分钱一斤，最低是4分钱一斤，创下了六七年以来的最低价。许多农民因此都不敢种白菜了，产量的减少使得2005年的白菜价格一路飞涨。看到这种现象，农民在2006年又大量种植白菜，结果，再次发生了白菜价格走低的情景。

白菜价格出现低得不能再低的“白菜价”绝非偶然，这种现象是由于农业生产的周期性所导致的。因为农产品的储存时间通常都很短，这就使农民在进行市场交易的时候处于劣势。许多消费者会想：“反正你急着卖出去，不然就会坏掉。你对交易的要求比我迫切。”所以，他们会利用这种心理来压低价格。而此时，如果是处于供给量相对过剩的情况下，那么农民实现交易的要求便会更加迫切，价格也就会被压得更低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



白菜呈现的这种“丰收悖论”，在经济学中又叫作蛛网理论。蛛网理论是一种动态均衡分析，它运用弹性理论来考察价格波动对下个周期产量的影响，以及由此产生的均衡变动。蛛网理论引入时间这一重要因素，从动态变化的角度来分析与考察需求和供给的变动。蛛网理论指出，当供求决定价格，价格引导生产的时候，经济中便会出现一种周期性波动。比如，当某一产品在第一期的市场销售中供小于求时，价格就会上涨，第二期必然会增加生产。而第二期产量的增加会导致价格下降，所以第三期产量又会减少，这样又再次引起了价格上涨……

从蛛网型波动中，我们能够更好地理解丰产不丰收的原因。市场是残酷的，如果单纯地依靠市场的自发运行，那很多人都会遭遇一定的损失。这时候，懂得一定的经济学常识就显得尤为重要。35 岁的人正值事业稳固，准备腾飞的时候，在这关键的时候，懂得一点经济学，避开市场中的一些小风险还是很有必要的。

在美国，种植柑橘的农民也曾有过上述痛苦经历。因柑橘的生产具有周期性，且需要一定的保存费用。所以，每当柑橘歉收时，农民会高兴；柑橘丰收时，农民却烦恼。由于他们掌握不了这种生产的变化，因此被类似山峰一样的价格波动折磨得头昏脑胀。

为了摆脱这种困境，他们终日冥思苦想，寻找出路。最后，有人想出了一个高招，组建了一个农民与市场之间的中介组织，即新奇士协会。新奇士协会与以前的农业生产合作社不同，它是由农民自己组建的销售组织。果农将柑橘卖给协会，由协会去面对市场。新奇士协会控制了供给，在市场上也就有了发言权。当供大于求时，协会可以控制供给与价格，来减少农民损失。同时，它也为农民提供了许多有用的信息及实用的技术。

你看，懂得了为什么会出现丰产不能丰收的道理，找出其中隐藏的经济学原理，它可以为你指引方向，帮助你从价格波动的困境中走出来。

深夜出租车的优惠服务

经济学中有一个概念叫需求价格弹性，又叫价格弹性或需求弹性，是指需求量对价格变动的反应程度，是需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。而需求量变化率则是对商品自身价格变化率反应程度的一种度量，等于需求变化率除以价格变化率，需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。

如果你了解日本的出租车定价你就会发现，日本深夜出租车的价格的确要比白天贵 20%（不久前东京曾是 30%）。当然，在世界任何一个国家，深夜出租车的价格都会比白天高的。

单从供需关系上来看，白天车流量大，顾客的选择范围广，因此出租车的价格不高。但是深夜时分，出租车数量是很少的，其主顾相对较少，即顾客对出租车需求量是一定的。根据需求价格弹性，你很容易就可以知道，在日本，需求量的变动，必然影响到价格的制定。因此，抬高价位也在情理之中了。

除此之外，起步价包含的距离暂且不说，车费是根据行驶距离而定的。无论是 3 公里后的 1 公里，还是 30 公里后的 1 公里，单价几乎相同（有时候距离远还有折扣）。实际上，能够连续碰到近距离客人的几率很小，所以只有拉到远距离的客人，载客率才会提高，才能在相同的时间内增加收入，这就是我们说远距离的客人能够赚钱的原因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

酒吧出租车在晚上如果能够拉到远距离的客人，也就意味着他实现了“远距离＋深夜的高价格”这样的模式，这对于出租车司机来说是效率最高的赚钱方法，是充分利用需求价格弹性的赚钱方式，自然收入会更加可观。

卖家都是期待着赚取利益的最大化，并采取一定的措施，例如以价格的调整和优惠活动的开展等来吸引客户，增大客流量，从而增加整体的营业额。

对于 35 岁的人来说，工作可能还是你生活的中心，你每天还是要花费很多的时间为工作忙碌。正是这样高节奏的生活，让你几近厌恶时间的虚耗和等待。也许每天午休排队等待吃饭时，你可能会想，“因为大家在同一个时间段休息，所以每个餐饮店都会非常拥挤，食物的价格也较低廉，但如果大家能岔开时间吃饭就好了……”这是一个很正常的想法，如果你有一点需求价格弹性知识的话，你就会发现对于店家，这也是个很正常的事情。

像刚才分析的那样，正因为大家中午都在集中的时间段吃饭，所以餐饮店可以提高效率，从而适当降低午餐的价格。如果消费者从早到晚都是零散的光顾，那么所有时间段的拥挤程度倒是减少了，但座位的利用率也会相应下降，餐饮店就失去了降低价格的理由。因为座位的利用率高，所以餐厅能够提供性价比较高的服务。只有许多餐厅集中在一起进行激烈竞争时，价格才会接近追加成本，人们才会吃到很多“既好吃又实惠”的午餐。

留住客户的方法有很多，价格优惠一点，商品精美一点，服务贴心一点……不论是餐饮店，还是深夜出租车，他们都会采取一定的措施，来稳固自己的顾客群。因此，在日本有许多深夜出租车司机才会在车里放有饮料和水果，并提供一定的代金券。饮料、水果这些说到底，其实也是服务的一种，或者说是优惠政策的一部分。同样的出租车费，乘客们可以在较长的旅途中享受到舒适的服务，代金券的使用，也更方便了他们的下次光临。

再重复一遍，出租车提高收入的关键是想办法实现“高载客率＋高价格”，但是受到需求价格弹性理论的影响，并不能最大化地赚取利润。因此，深夜的出租车司机们就利用车内的食品和饮料来吸引客户。而对于其他出租车司机来说，懂得合理利用需求价格弹性理论的话，如果能够在利用率高的雨天涨价，就算达不到酒吧出租车的赢利程度，相信他们一定也能保证一定的收入的。

产品价格越高，买的人却越多

在经济学中，受价格弹性的影响，商品也被分为弹性商品和非弹性商品。所谓弹性商品，是指不买也无妨的奢侈品。而非弹性商品则是指生活必需的农产品、其他生活必需品等等。

首先我们来看一看奢侈品这一特殊的商品，奢侈品在国际上的概念是“一种超出人们生存与发展需要范围的，具有独特、稀缺、珍奇等特点的消费品”，又称为非生活必需品。这是一种狭义的理解，而广义的奢侈品在经济学上定义为需求价格弹性大于 1 的商品，当收入上升时，消费数量将上升快过生活必需品，同时收入下降时它的消费数量下降也会较快。与此相对的，则是日常生活用品，即非弹性商品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“价格定得越高，买的人反而越多”，之前凡勃伦的这一观点，普遍适用于奢侈品的消费。虽然这一点在奢侈品这样的弹性商品中表现得还不那么明显，因为在购买奢侈品时，一旦客观条件发生变化，消费者就会放弃对奢侈品的购买，这样的消费还是可以调整的。而对于生活中的非弹性商品，一旦价格提高，往往买的人更多。

35 岁的人更应该了解这样的经济学知识，这种弹性商品和非弹性商品相关知识的存在，让我们更好地了解我们的经济生活。

随着物价的持续上涨，居民消费性支出相应增加，生活压力明显增大，尤其是生活必需品价格普遍上涨对居民日常生活带来了一定的影响。生活必需品价格上涨将导致普通居民生活质量下降。在我国，造成居民人均消费性支出大幅增加的原因，除有九年义务教育免费带来的支出减少、医疗卫生收费及药品管理加强等产生的支出减少所带来的积极影响外，更多的原因是食品价格上涨带来的影响。人们为了保证最基本的生活必需而不得不尽量减少其他方面的支出。

另外，生活必需品价格上涨也将导致低收入家庭负担加重。食品消费弹性小，替代效应不明显，不管价格是否上涨都必须消费。低收入家庭消费品种单一、集中，消费仍以传统主食为主，而且低收入家庭食品类人均消费比重远高于普通家庭平均水平，而近期物价普遍上涨又主要集中在居民生活所必需的服务项目以及粮油、鲜菜等日常主要消费的食品上。对低收入家庭来说，食品价格上涨幅度远高于居民消费价格指数中食品类 4.0% 的涨幅，其消费更易受到食品价格上涨的影响。由于食品消费支出增加，消费量下降，生活质量降低，低收入家庭消费负担加重，如果考虑到除食品以外的其他涨价因素，如水、电、液化气、燃煤等，其影响程度更大。

购物返券，却不直接打折

黄女士和好友听说市内一家商场周末购物“买多少返多少”，两人正打算买棉靴，如果合买相当于打 5 折，应该挺划算。进了商场不到半个小时，黄女士和好友就挑好了喜欢的款式，价位分别在 1500 元、1300 元左右，她们算了一下，用前者购物返的券不仅可以买后者，而且还余下 300 元左右的券。

买完棉靴，黄女士发现购物返的券指定在商场一楼使用，买化妆品、黄金等商品有门槛限制，她们只能绕回鞋包专柜，余下的 300 元券成了“鸡肋”——应季鞋基本上在 500 元以上，品牌的皮包价位更高，只有少数的单鞋和合成皮包可以选择。“在鞋包专柜足足转了三个小时，走得头昏脑胀，才勉强把余下的券用上。”

在全球范围内，打折返券都是非常流行的促销方式。就拿北京来说，返券风始于 1998 年。始作俑者是庄胜崇光百货。当年北京各大商家大打折扣战，庄胜崇光率先推出了“满 100 元返 20 元券”的促销。这一新的促销模式立即吸引了商家的关注，从前两年的“买 100 返 20”到现在的“买 200 返 300”，促销活动可谓愈演愈烈。

俗话说，懂的人看门道，不懂的人看热闹。购物返券，在消费者看来，可能就是奔着那些漂亮的鞋子和衣服去的，总觉得是天上掉下了个馅饼，自己赚了个大便宜。然而，商家为什么会如此钟情于返券促销呢？难道是到手的钱他不想挣吗？

商家作为理性经济人，当然是以取得最大化利润为目的，那么通过何种途径获得最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



大化利润就成了商家日常思考的问题。商家在顾虑自己利润的同时，也是要站在消费者的角度考虑的，因为同样作为理性经济人的消费者，当然期望能够获得最大化的消费者剩余。如何满足两者的需求，这就取决于产品定价。在定价过程中，销售商一方面需要均衡价格的高低，另一方面需要刺激消费者的支付意愿，使其产生一种用很少的钱获得很高价值的感觉，从而提高消费意愿，获得利润。

很可能在你看来，这不过是经营者的一个小聪明，但是经营者的这个决定并不是没有根据的，这其中还是具有一定的经济学依据的。

经营者们之所以选择购物返券的方式来促销，就是利用了经济学中的价格弹性。一般来说，价格弹性对有些经济决策是很有用的。例如，为了提高收入，商家往往对农产品采取提价的办法，对电视机、洗衣机、手表等高级消费品采取降价的办法。之所以会采用这种方式，就是因为前者弹性小，后者弹性大。

正是这较大的价格弹性，常常帮助经营者抓住消费者的心理。根据需求弹性理论，如果其他情况不变，消费者对某商品的需求会随着对其拥有量的增加而递减。这种递减也许缓慢也许迅速。如果缓慢，那么他对此商品所出的价格，就不会因为个人对该商品的拥有量的大量增加而大幅度下降，而且价格的小幅度下降会使他的购买量大幅度增加。

现行的返券促销活动，一般都要求消费达到一定金额，即赠送相应金额的代金券，各地各商场的具体使用规定不同。较为常见的方式包括赠券直接使用，限时使用，与一定比例现金搭配使用等等。

理论上来说，对折扣的计算为“折扣＝实付价／产品标价”，以“满200返100”为例，消费者理论上能够享受到的最低折扣为200/300=66.7%，即六七折左右，而在实际促销活动中，消费者很难恰好凑足金额，享受到的实际折扣率必然低于理论上的最低折扣。另外，返券促销中，消费者很容易产生价格幻觉，即感觉自己得到了更低的折扣。返券比率＝返券金额／返券需满足的限制金额，幻觉折扣率=1–返券比率，在上文的例子中，消费者感受到的返券率为50%，低于理论上的最低折扣率，此时的幻觉折扣率为50%。假设现在变为“满100返120”，则相应的幻觉折扣率为–20%，返券比率为120%，对于消费者而言，返券比率越高，幻觉折扣率越低，对其消费的幸福感和购买欲望的刺激就越强。

在现实生活的定价中，商家常常将商品价格定为99、199、599等以“9”作为个位数字的价格，使消费者在心理上对价格产生幻觉。尽管300与299在实际意义上只相差一元，但给人的价格感受截然不同。这种定价方式，也使得消费者要获得所期待返券必须增加消费，以弥补那“一元”达到返券金额。

采用购物返券的方式，一方面能直接增加企业净现金流，另一方面，也可以留住一部分的客户，吸引他们继续来商店购物。如果总是以折扣的形式来促销，很容易让人们视觉疲劳，并很快对打折促销失去兴趣。35岁的人思考问题的方式应该是理性的。而这样的理性也是需要一定的知识储备的，懂得一些基本的经济学知识，可以更好地指导自己的生活。

随时微调你的行业指示灯

据人力资源和社会保障部公布的数据，2009年我国约有2400万劳动力需要安排就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



业，其中将有超过 700 万名大学毕业生需要解决就业问题。数据显示，2009 年高校毕业生规模达到 611 万，比 2008 年增长 52 万；而据预测，2011 年这一数字将达到峰值 758 万。

与此同时，国际金融危机的影响进一步显现，可以预见，在未来相当长的时期内，大学生就业压力不会减弱。如何帮助大学生走出就业难的困境将成为政府与社会长期而艰巨的任务。

大学生就业难是一个现实问题，更是一个社会问题。总体来说，大学毕业生具有较高的人力资本水平，是劳动力市场上的优势群体。但随着全球化的发展与知识经济的冲击，青年初次与持续就业所需的能力门槛逐年提高，大学生必须具备能够满足新经济要求的核心就业能力才能成功发展，但现有教育培训体系缺乏必要的就业市场需求导向，缺乏对创业行为的深入研究，高等教育培养出来的大学生在知识和技能结构上与人才市场的需求存在脱节，大学生就业的结构性矛盾日益突出。

从经济学上看，就业的实现必须要由就业需求和就业供给两方面来共同完成。而有效需求和有效供给的均衡点就是就业量。学校、学生只是供给方，而市场则是需求方。这样，就把就业问题引入到经济学领域，运用经济学中的供求关系可以对此做出适当的解释。

近年来，中国劳动力市场供求态势发生了重要转变。一方面，由于持续的经济增长产生了旺盛的劳动力需求。在另一方面，从劳动力市场的运行情况看，市场机制日益完善，劳动力市场环境有所改善，劳动力市场的一体化程度也在逐步提高。但是我国总体的劳动力供大于求的局面在短期内无法改变，正是市场上劳动力供求失衡的严峻局面构成了大学生就业难的基本背景。

通常情况下，大局的走势必然影响个人的选择与发展，对于个人来说，如何在浩瀚的大海中守住自己的一叶扁舟，就要求个人在择业的过程中应提高自己的能力，扩大自己的选择范围，提高个人选择弹性，让自己不至于在一棵树上吊死。

大学生上岗仍需再培训，这对于企业来说，也是一个巨大的投资成本。这一现状一方面说明了企业的生产成本提高了，另一方面也说明大学生在大学里学到的那些专业知识，面对工作很可能无法立即上手。这一点也应引起当代大学生的普遍关注，因为它无形中就缩小了大学生的就业面。

在成长过程中，大学生应积极主动地培养自己全面发展的能力，提高自己的综合素质，让自己面对职场的竞争，能够脱颖而出。目前变化的大学生就业市场，供大于需的就业状态，要求大学生毕业后在工作的选择上还应具有一定的灵活性，提高个人选择的弹性，让自己能有更多选择的机会。

面对就业难这样的客观现实，我们必须保持一定的个人选择弹性，给自己一定的空间，做到能够随时微调自己的就业指示灯。对于 35 岁的人来说，就业问题似乎已经成为历史，但每当回顾自己当初刚刚走出校园，准备走入社会的时候，仍会颇多感慨。成功的人感慨当初自己的适当调整，失败的人也后悔自己曾经的偏执。毕业之际总是人生的十字路口，此时的选择决定了整个事业的方向。普通人对大范围的就业难无法产生影响，我们能做的应该是灵活地微调自己的就业策略，使自身即使是在本行业内，也能有一定的可选择性，而不至于面临失业的困境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

均衡
——买卖之间的讨价还价

为什么“粗粮”比“细粮”贵

随着国民生活水平的提高，人们越来越关注身体的健康。营养学家告诉我们国际上有个“维多利亚宣言”，宣言里有三个里程碑，第一叫平衡饮食，第二叫有氧运动，第三叫心理状态。平衡饮食，有饮有食。

在饮食方面，目前备受推崇的是亚洲的“金字塔”饮食模式——以谷、豆、菜为基础。谷类中排列第一的是老玉米，第二是荞麦，再其次是燕麦、小米及薯类中的红薯、土豆、山药；豆类中排列第一的是黄豆；菜类中排列第一的是胡萝卜，第二是南瓜，再其次是苦瓜、番茄、大蒜……如今，原本处于金字塔下端的粗粮们开始成为饭桌上的“新贵”，身价倍增。

在人们的印象中，小麦属于“细粮”，玉米属于“粗粮”，小麦的价格一直比玉米贵。可是从 2006 年以来，“粗粮”玉米的价格却不断上涨，甚至超过了小麦。到 2007 年时陕西宝鸡地区玉米的工业收购价达到 1.66 元 / 公斤，而每公斤小麦的市场价格仅为 1.44 元左右。

这让人不禁感慨，世道怎么就变了呢？粗粮在过去那可是穷人吃的东西，那时候要是有机会吃一次白面馒头，那可就是天大的喜事了。可现在倒好，那些以前让人吃得难受的玉米粗粮的，如今反而值钱了，而且比小麦还贵了！

一波又一波的健康潮，使现代的人们越来越多地吃起了粗粮，市场上粗粮的价格越来越比细粮贵。

任何现象都有其内在原因，生活中到处都存在着经济学知识，只要善于发现，就肯定能找到其中的缘由。价格一直比小麦低的玉米突然值钱了，甚至比小麦还贵了，这种价格的变化，从经济学的角度看，主要说明它们的供求关系发生了变化。用更专业的词汇来解释，就是涉及一个关于均衡价格的概念。那么究竟什么是均衡价格呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



所谓均衡价格，是指商品的供给曲线与需求曲线相交时的价格。也就是商品的供给量与需求量相等，商品的供给价格与需求价格相等时的价格。在市场上，由于供给和需求力量的相互作用，市场价格趋向于均衡价格。如果市场价格高于均衡价格，则市场上出现超额供给，超额供给使市场价格趋于下降；反之，如果市场价格低于均衡价格，则市场上出现超额需求，超额需求使市场价格趋于上升直至均衡价格。因此，市场竞争使市场稳定于均衡价格。在这里需要注意的是，均衡价格形成，即价格的稳定完全是自发的，如果有外力的干预（如垄断力量的存在或国家的干预），那么，这种价格就不是均衡价格。

均衡价格在一定程度上反映了市场经济活动的内在联系，特别是均衡价格理论中关于供给的价格弹性和需求的价格弹性的分析，对企业的生产经营决策有重要实用价值。

了解了一定的价格均衡的知识，我们对于粗粮和细粮价格的转变就会有所了解了。供求关系失衡，从而导致了产品价格的波动。

2007 年，宝鸡市玉米种植面积仅为 232 万亩，与往年相比，面积有所减少。在风起云涌的农业产业结构调整大潮中，许多乡镇粮农压缩了玉米的种植面积，改种了如苹果、西瓜等收益高、见效快的经济型作物，导致了玉米总体产量的下降。尽管科技不断发展，玉米单产有了一定的提高，但是由于面积小了，全市玉米年产量不但没有明显增长，而且有些年份还比过去少一些。

虽然产量减少了，但现实中需求量却在不断上升。其一，猪肉价格的疯涨调动了广大养殖户的养猪积极性，养殖业使玉米饲料消费量大增。其二，随着技术的创新，玉米在现代人的眼中已不是用来填饱肚子的主食了，可以通过工业深加工制造出多种产品，如玉米淀粉、玉米油、玉米蛋白和燃料乙醇等。这使得工业对玉米的需求强劲增长。

长期如此，玉米的供给严重小于需求，这导致价格失去了平衡。这时价格必然要大幅上涨，以达到平衡。

35 岁的我们是有一定的生活阅历的，我们看到太多生活中产品价格的起起落落。也许你也懂得这一方面是因为人们对于健康的注重，另一方面是由于它受供求关系的影响。但当你懂得一定的经济学知识的时候，你就能更系统更正确地理解这个问题。

总之，市场均衡价格的形成，取决于供需双方。均衡是市场的必然趋势，也是市场的正常状态。而脱离均衡点的价格必然形成供过于求或供不应求的失衡状态。由于市场中供求双方竞争力量的作用，自我调节机制的存在，失衡将趋于均衡。

牛肉价格越高，猪肉的需求就越大

在整个 2011 年内，物价上涨的消息此起彼伏。到了 2011 年底，受气温降低影响，火锅、年货、春节礼品等对牛肉的需求量扩大，推动了牛肉价格的持续上涨。猪肉才回落，牛肉又涨价了，居民们表示吃点肉也很纠结。

随着国家调控政策的推进，CPI 应声下落，猪肉价格逐渐回落。但是牛肉价格却有迅速上涨之势。据报道，广州牛肉价格在一周内从原来的 50 元 / 公斤涨到了 60 元 / 公斤，每斤上涨了 5 元，被戏称为“牛魔王”。价格的上涨导致了销售量的下降。在牛肉价格疯涨的同时，猪肉价格开始相对有所下降。正是这种价格的悬殊，使得猪肉的需求量增加。

日常生活中，有很多事情都显现着经济学知识。特别是在消费的交易过程中尤为常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



见。对于选择牛肉还是猪肉的这个问题，影响人们最终决定的不仅仅是个人喜好，还有一点就是均衡价格。

从理论上说，市场中必然存在一个价格，使得供给量等于需求量，既不过剩，也不会有不足，这个价格就叫“均衡价格”。在通常情况下，均衡价格就是市场上表现出来的实际价格。一切按照均衡价格出售和购买商品的人都会如愿。

对于一般人来说，价格高低的评判标准是根据自己的具体消费能力而定。但是在经济学家看来，价格高低的标准就是这个均衡价格，比它高就叫价格高，比它低就叫价格低。这与一般人所谈论的价格高低是不同的。通常情况下，均衡价格是对买卖双方都最有利的价格。如果价格高于均衡价格，则对买方不利，而卖方就会有积压，对卖方也不利；当价格低于均衡价格时，对卖方不利，自然买方也买不到这种商品，对买方也不利。只有当价格达到均衡价格时，买卖双方的利益才会达到最大化。

一方面，人们对牛肉的需求转向猪肉主要是受到均衡价格的影响。而另一方面市场价格也是在供给和需求的不断妥协和平衡中形成的。

有价格出现的场合，经济学家叫“市场”。价格这个市场的核心，正是由于这些互相看不见的人之间的相互作用形成的。价格协调了他们之间的利益。

价格之所以重要，也是因为它关乎所有人的利益。人们往往能够根据价格判断事情是否对自己有利，并且据此来安排自己的活动。价格把所有有用的信息都包含在里面，把所有无关的信息都过滤掉。因此，价格机制是市场的中枢。而问题就在于，价格机制经常运转不灵，价格凝滞不动，东西卖不出去，劳动力失业。这个时候就需要宏观经济学找到价格机制运转不灵活的原因，并致力于通过财政政策和货币政策矫正它。

在市场中，供求理论是关于商品经济关系的一个基本的理论。在竞争和生产无政府状态占统治地位的私有制商品经济中，价值规律通过价格与价值的偏离自发地调节供求关系，供大于求，价格就下落；求大于供，价格就上升。然而，影响人们需求的因素很多，比如要购买的商品本身的价格；该商品的替代品的价格，替代品的价格越高，对该商品的需求量就越大，比如牛肉的价格越高，对猪肉的需求量就越大；互补品的价格，如果一种商品的互补品的价格提高，该商品的需求量就下降；偏好也影响需求，偏好就是人的“毛病”。比如你喜欢吃香蕉，即使价格再高，你可能仍然会买那么多，可是有人不喜欢吃，如果价格提高一点，他就不要了，等等。

在经济学供求理论中还有一条定律，叫作需求定律，即当其他条件不变时，一件商品本身的价格越高，它的需求量就越少，反之就越多。这里所谓的其他条件不变，就是替代品、互补品以及偏好等都不变。再拿猪肉和牛肉来说，如果猪肉的价格提高，而牛肉等其他肉的价格提高得更多，我们对猪肉的需求量还是增加而不是下降的。只有其他肉的价格等条件不变，猪肉价格提高，买猪肉的量才下降。

供求决定价格，而因为需求和供给的背后都有多种因素，并且这些因素不时地发生变化，所以，价格是经常波动的。

另一方面，在猪肉和牛肉的选择问题上，或者更广泛点说，消费者在各种商品的购买和需求中往往还夹杂着另外一个经济学知识，那就是替代效应。

同样的物品在不同的地方，按着价格的不同，你就会根据自己的收入来选择买这一物品的地方或时间，这是一种价格的替代效应；冬季的衣服，夏季去买的时候会更便宜，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



这是季节的替代效应；当价格太贵超出一定的支出又必须买时，少买一些，这是需求量的替代效应……生活中处处可见替代效应。

当你懂得替代效应的道理，并且综合运用均衡价格的知识，相信这些经济学知识会对你的消费心理有着一定的影响，并起到一个隐形的帮助作用。从经济学的角度来看，35 岁的消费者既要懂得消费，又要学会合理地消费以便于更好地立足于社会。

对手为什么总喜欢做邻居

话说有一天，一个富翁在家中被杀，财物被盗。警方在此案的侦破过程中，抓到张三和李四两个犯罪嫌疑人，并从他们的住处搜出被害人家中丢失的财物。但是，他们矢口否认曾杀过人，辩称他们只是顺手牵羊偷了点儿东西。于是警方将两人隔离，分别关在不同的房间进行审讯。

警察分别对张三和李四说："由于你们的偷盗罪已有确凿的证据，所以可以判你们 1 年刑期。但是，我可以和你做个交易。如果你单独坦白杀人的罪行，我只判你 3 个月的监禁，但你的同伙要被判 10 年刑。如果你拒不坦白，而被同伙检举，那么你就将被判 10 年刑，他只判 3 个月的监禁。但是，如果你们两人都坦白交代，那么，你们都要被判 5 年刑。"

这个案例就是经济学上著名的"囚徒困境"，35 岁前我们会经常面临类似的两难选择，如何走出囚徒困境需要认真权衡。

对于审讯室里的张三和李四而言，显然最好的策略是双方都抵赖，结果是大家都只被判一年。但是由于两人处于隔离的情况无法串供，按照亚当·斯密的理论，每一个人都是一个"理性的经济人"，都会从利己的目的出发进行选择。因此，这两个人都会有这样一个盘算过程：假如他招了，我不招，得坐 10 年监狱，招了才 5 年，所以招了划算；假如我招了，他也招，得坐 5 年，他要是不招，我就只坐 3 个月，而他会坐 10 年牢，也是招了划算。综合以上几种情况考虑，不管他招不招，对我而言都是招了划算。两个人都会动这样的脑筋，最终，两个人都选择了招供，结果都被判 5 年刑期。原本对双方都有利的策略（抵赖）和结局（被判 1 年刑）就不会出现。

而这个最终的结果则被称为"纳什均衡"。"纳什均衡"是由美国数学家纳什提出的一种最常见的、也是最重要的均衡策略。纳什均衡主要描述博弈参与者的这样一种均衡：在这一均衡下，每个参与者都确信，任何一方单独改变策略，偏离目前的均衡位置，都不会得到好处。

在生活中，我们也经常会见到这么一个大家都很熟悉的现象：某一地段上的商店十分拥挤，形成一个繁荣的商业中心区，但另一些地段却十分冷僻，没什么商店。再仔细观察，你就会发现一个更有意思的现象：同类型的商家往往总是聚集在一起，比如肯德基、麦当劳两家百年老店总是紧紧相邻，沃尔玛、家乐福总是相隔不远。

其实对于商家而言，竞争对手之间也存在着这种博弈关系。"纳什均衡"理论也能够对这些经济现象作出科学的解释。

假设在某条交通便利、客流量较大的马路上，客观条件都显示这里是开餐厅的不错选择。那么现在就设想有两家快餐店 A、B，它们都打算在这个地方某个位置开张。那么，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



两家快餐店开在公路的哪个具体位置好呢?

我们假设两家餐厅食物口味相近，价格也无多大悬殊，这时候消费者到哪个快餐店购买食物，就看哪个快餐店距离自己比较近。反正东西、价格都一样，何必舍近求远呢。根据这个原则，两个快餐店应该怎样确定最后的位置呢?

基于它是一个模拟，那么我们就可以运用最客观的方法来设定位置。也许你马上会把这条公路从 0 到 1 四等分，快餐店 A 设在 1/4 的位置，快餐店 B 设在 3/4 的位置，不就是最好的策略选择吗? 的确，从资源的最佳配置来看，这种均匀散布的情况是最优的，每家快餐店都拥有 1/2 的顾客量。同时，对于开车的司机来说，这种策略的敲定，会使司机到快餐店的总的距离最短，可大大节省吃饭的时间。

然而，在实际操作中，还是存在很多的主观因素。快餐店老板作为当代生意人，自然是精明之至的，用经济学术语来说，就是具有绝对的经济理性。只要手段合法，他们总是希望自己的顾客尽可能地多，生意尽可能地红火，至于其他人的生意好坏则与自己无关。也就是说，快餐店老板肯定不会考虑另一快餐店生意的好坏和车辆司机的方便与否，而只会以自己的赢利为目的，这就决定了他们当然都不会安于这样的位置安排。

出于这种理性，A 快餐店的老板会想：如果他将快餐店的位置从 1/4 点处稍微向中间的 1/2 点处移一点，那么他的“势力范围”就会比先前所定的位于 1/4 点处那种方案要大。相应地，B 快餐店的地盘就会缩小，他肯定会从 B 快餐店夺取部分顾客，生意会更红火。这对于快餐店 A 单方面来说无疑是一个好主意。所以，原来位于 1/4 点处的 A 快餐店就有了向 1/2 点处移动来扩大自己地盘的激励。

当然，B 快餐店的老板也不甘示弱，作为一个理性经济人，也会有将自己的快餐店从 3/4 点处向中间的 1/2 点处移动的激励，好扩大自己的地盘，争取更多的顾客。可见，原来 A 快餐店在 1/4 处、B 快餐店在 3/4 处的配置，不是稳定的配置。

那么，究竟到哪个位置上才是稳定的位置呢? 不难想象，在两个快餐店定位的市场竞争博弈中，位于 1/4 点处的 A 快餐店要向中间的 1/2 点处靠，位于 3/4 点处的 B 快餐店也要向中间的 1/2 点处挤，双方博弈的最后结局将是两家快餐店设置在位于中点的 1/2 附近的位置，两家相依为邻且相安无事地做快餐生意。这是纳什均衡的位置。如果不是两家快餐店，而是很多家快餐店，也很容易对其进行分析得到结果：这些快餐店仍然会在公路的 1/2 点处附近设店达到纳什均衡。

35 岁的你可能有过创业的想法或计划，如何选择一个好的地点很重要。懂得一点经济学知识，能够更好地指导你的实践，帮助你更好地成功。

口渴的三个和尚喝上水

“三个和尚没水喝”的故事大家耳熟能详。它说的是一个庙里原来有一个和尚，他自己天天去挑水喝。后来又来了一个，两人每天一起去抬水喝。等第三个来了以后，因为三人分工不均，结果谁都不去打水，大家都没水喝。

假使其中一个和尚去挑水，其他两个和尚必将享受不挑水而直接喝水的福利，也就是说这两个和尚得到了额外的好处。假使其中两个和尚去抬水，剩下的那个和尚也将享

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

受不担水而能喝水的福利，也就是说这个不担水的和尚得到了好处。正是因为总有人能“不劳而获”，参加劳动的和尚必定都希望自己不劳动而直接获得福利。于是，三个和尚就没水喝了。

熟悉经济学的人都知道，这就是外部性对人们行为的影响。这种现象尤其会在人多的时候出现，人们总会把“付出劳动”的机会让给别人，自己等待坐享其成。经济生活中的外部性是广泛存在的。生产中养蜂人放蜂使果农收入增加，企业的技术发明被其他企业无偿使用等，都会产生正外部性；而化工厂向江河排放污水就会有负外部性。私人消费也会产生外部性，如吸烟、开车都会造成对空气的污染，半夜放音乐给邻居带来的噪声等，都产生负外部性。

三个和尚原本能够喝上水，却因为都想不劳而获、坐享其成，所以产生了“没水喝”的经济学困局。“三个和尚没水喝”这个故事流传到现在，很多人也在为他们出谋划策，希望能为他们寻找到一个良好的解决办法，从而使得口渴的三个和尚喝上水。无论是一个人还是一件事都会对其他的个体产生重大的影响。这种影响在经济领域尤为明显。任何一种经济活动都会对外界产生影响，这时候就需要某个制度来进行协调。

一个和尚挑水吃、两个和尚抬水吃、三个和尚没水吃。总寺的方丈大人得知情况后，就派来了一名主持和一名书记，共同负责解决这一问题。主持上任后，发现问题的关键是管理不到位，于是就招聘一些和尚成立了寺庙管理部来制定分工流程。为了更好地借鉴国外的先进经验，寺庙选派唐僧等领导干部出国学习取经。书记认为问题的关键在于人才没有充分利用、寺庙文化没有建设好，于是就成立了人力资源部和寺庙工会等等，并认认真真地走起了竞聘上岗和定岗定编的过场。

几天后成效出来了，三个和尚开始拼命地挑水了，可问题是怎么挑也不够喝。不仅如此，小和尚都忙着挑水，寺庙里没人念经了，日子一长，来烧香的客人越来越少，香火钱也变得拮据起来。为了解决收入问题，寺庙管理部、人力资源部等连续召开了几天的会，最后决定成立专门的挑水部负责后勤和专门的烧香部负责市场前台。由此，没水喝的老问题终于得到了缓解。

之前三个口渴的和尚之所以喝不上水，是因为他们完全依靠自发的状态来决定如何具体操作，缺少外界制度的调节，使得事情不能够得到很好的解决。

经济学中一般有两种均衡，一种是“数量均衡”，即：对立的变量在数量上正好相等，经济学中的很多均衡都是指这种数量均衡，比如供求均衡，而科斯提出的企业规模的边界的均衡其实也是一种数量均衡，即采用企业生产模式的边际费用和市场交易模式的边际交易费用相等的状态作为企业规模均衡的条件。还有一种是“行为均衡”，即对立势力中任何一方都不具有改变现状的动机和能力。

制度均衡就是一种行为均衡，在制度框架和行为者的谈判力量给定时，没有一个行为者会发现将资源用于再建立一套制度是有利可图的。

对于三个口渴的和尚来说，制度的引进让他们都能够行动起来，进而使得喝水不成问题。

那么，怎么才能说明不同的制度之间是处于协调状态，还是非协调状态？不像气温的高低可以用温度计衡量，制度是否协调好并没有一个客观的标准。通常情况下，制度经济学家往往用效率去衡量制度的优劣。一个制度协调的社会，短期的效率未必是最高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的。而社会制度的“协调”，必然会以某种“秩序”的方式呈现出来。

所谓制度，就是规程，是一个社会组织或团体要求其成员共同遵守并按一定程序办事的规程，它是一种行为规范，是用来规范和约束人们思想、行为的规范和标准，是人们共同遵守的规章、条例、规则、办法等的总称。俗话说，没有规矩不成方圆。缺少了制度的约束，国家就会陷入无政府状态，就有走向衰亡的危险；没有制度约束，权力就会失去控制，管理就会迷失方向，就有步入歧途的可能；没有了制度的约束，机关工作就会失去组织原则，必将呈现混乱无序的状态。

因此，加强制度建设，发挥制度的协调作用至关重要。三个和尚也就是一个小社会，如何让社会和谐地运行和发展，就需要制度的施行。有了制度就有了明确、具体的标尺。这些制度的建立和制定，将会对整个社会的管理工作具有强制性、约束力和保障作用。至少对于三个和尚来说，因为制度的协调，他们最后能喝上水了。

在讨价还价中走向均衡

有一天，李先生到一个做服装生意的朋友那里去聊天。一个顾客看好了一套服装，服装的标价是800元。顾客说：“你便宜点吧，500元我就买！”朋友说：“你太狠了吧，再加80元！而且也图个吉利！”顾客说：“不行，就500元！”随后，他们又进行了一番讨价还价，最终朋友说：“好吧，就520元！”

顾客去交款了，但是不一会儿又回来了。她有些不好意思地说：“算了，我不能买了，我带的钱不够了！”朋友又说：“有多少？”顾客说：“把零钱全算上也就只有430元了。”朋友难为情地说：“那太少了，哪怕给我凑一个整数呢！”顾客说：“不是我不想买，的确是钱不够了！”最后，朋友似乎下了狠心，说：“就430元钱给你吧，算是给我开张了，说实在的，一分钱没有挣你的！”顾客满脸堆笑，兴高采烈地走了。

看着顾客远去的背影，朋友告诉李先生：“这件衣服是180元从广州进的货。”李先生听了哈哈大笑：“真是无商不奸啊，可是你有些太狠了吧？”

朋友说：“这你就是外行了，现在都时兴讲价，我讨价，顾客还价这很正常，你要给顾客留出来讨价还价的空间，要让顾客心理上获得一种满足！其实这件衣服我300元的价格就卖，到换季的时候我本钱都往外抛。”

这样的经历在生活中可能已经司空见惯了。最终这件衣服以430元成交，这个430元就是买卖双方都能接受的均衡价格。均衡价格是在市场上供求双方的竞争过程中自发形成的，均衡价格的形成就是价格决定的过程。需要强调的是，均衡价格的形成完全是在市场上供求双方的竞争过程中自发形成的，有外力干预的价格不是均衡价格。

我们知道，当供过于求时，市场价格下降，从而导致供给量减少而需求量增加；当供不应求时，市场价格会上升，从而导致供给量增加而需求量减少。供给与需求相互作用最终会使商品的需求量和供给量在某一价格水平上正好相等。这时既没有过剩（供过于求），也没有短缺（供不应求），市场正好均衡。这个价格就是供求双方都可以接受的均衡价格，市场也只有在这个价格水平上才能达到均衡。

在市场中，许多买者与卖者的活动自发地把市场价格推向均衡价格。一旦市场达到其均衡价格，所有买者和卖者都得到满足，也就不存在价格上升或下降的压力。不同市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



场达到均衡的时间快慢是不同的，这取决于价格调整的快慢。但是在大多数自由市场上，由于价格最终要变动到其均衡水平，过剩与短缺都只是暂时的。

李先生的朋友是一个精明的生意人。他懂得通过讨价还价让顾客心理上获得一种满足。而这种“心理上的满足”在经济学中就叫“消费者剩余”。概括地说，消费者剩余是指消费者为取得一种商品所愿意支付的价格与他取得该商品而支付的实际价格之间的差额。

消费者剩余理论认为，任何一种商品，对于消费者来讲，都有一个愿意支付的价格，而根据经济学原理，某种商品的价格是由供求共同决定的，因此，会出现由于供求以及市场等方面的原因，导致市场价格（即消费者实际支付的价格）与消费者愿意支付的价格不吻合，从而使消费者心理上的满足感发生变化。从这个角度分析，消费者剩余是指消费者对某种商品愿意付出的代价，超过他实际付出代价的余额。在上述事例中，顾客获得的“消费者剩余”应为 90 元（520 元 ~430 元）。

实际上，消费者剩余是一种主观感受。消费者所愿意付出的代价是一个受多种因素影响的概念，它是消费者内心认同的一种主观感受。消费者剩余的大小反映了消费者在消费某种商品时所感受到“物超所值”、“物有所值”、“物所不值”的不同的价值判断。根据心理学的有关原理，消费者会根据这种不同的判断而产生不同的心理反应，据此对消费行为产生正强化或负强化的结果。由于消费者在判断一种商品所带来的满足时往往不能做出准确的计量，而只是主观认为物有所值就行，这就为商品经营者根据消费者剩余确定商品价格提供了理论依据。

如果以货币为效用衡量尺度来说明一个人对水的消费，比如说水的价格是每吨 3 元，那么根据边际效用，就可以得到水的需求曲线。因为第 1 吨的水非常有用，能够消除极度的饥渴，消费者愿意为它支付 3 元（即消费者价格是 3 元）。但是这一吨水的真实代价是 0.4 元，于是，消费者就从中得到了相当于 2.6 元（3 元 ~0.4 元）的“消费者剩余”。假如第 2 吨的水对消费者来说值 2.6 元，但水的成本依然为 0.4 元，于是消费者又从第 2 吨水的购买中获得了相当于 2.2 元（2.6 元 ~0.4 元）的“消费者剩余”。如此推论下去，直到第 7 吨的水，它对消费者来说只值 0.2 元，从而消费者价格低于市场价格，“消费者剩余”为负，从理论上来说，消费者是不会购买这一吨水的，而在第 6 吨水上，消费者达到了均衡。

对于 35 岁的人来说，不论是男人还是女人，都希望自己在交易过程中有物超所值的感觉，把这种感觉用经济学知识来说，就是期望能够获得足够的消费者剩余。消费者剩余收获得越多，则心理上就会越有幸福感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第二篇

成本考量：
天下没有免费的午餐



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

机会成本
——“舍”与“得”的启示

种小麦还是去酿葡萄酒

葡萄树适合温和的温带气候，所以全球大部分的葡萄园都集中于南北纬 38 度 ~53 度之间的温带区。影响葡萄成长的气候因素有很多，以阳光、温度和水最为重要。葡萄受天气变异的影响也很大，尤其是成熟期要避免雨淋和霜冻。在地形上比较适合生长在既有利于阳光集中照射，又拥有更好的排水性能的斜坡。与葡萄的娇贵相比，小麦就显得朴实多了。小麦适应性强，各种类型土壤均可种植。当然，这并不意味着所有的地方都适合种小麦，也不是所有的地方都不能种葡萄。

现在我们能在市场上喝到法国的葡萄酒，同时又把中国的小麦出口到法国赚取外汇。自由贸易使国家间通过相互交换获得资源，同时又能够保证自己生产效率的最大化。但是在最初，世界经济状况并不是如此。

15 世纪的地理大发现，彻底改变了世界的经济面貌。海路的开拓强有力地推动了海外贸易的发展，使欧洲成为世界商业的发展中心。但是，在此之前的欧洲经济完全是另外一副样子。

随着封建经济的急速发展，商品货币关系开始从内部侵蚀封建自然经济的基础，瓦解封建制度，促进资本主义萌芽。当时，商品交换十分广泛，这就需要大量货币，这时西欧货币已经由银本位制过渡到金本位制。

由于购买大量商品需要钱，人们越来越重视货币。上至国王、教士、大贵族，下至中小贵族、低级教士，人人追求奢侈豪华。正如恩格斯在《论封建制度的瓦解和民族国家的产生》一文中指出：“葡萄牙人在非洲海岸、印度和整个远东寻找的是黄金；黄金一词是驱使西班牙人横渡大西洋到美洲去的咒语；黄金是白人刚踏上一个新发现的海岸时所要的第一件东西。”

当时的国王都认为金币和银币是最实在的，只要国王有钱，那么就能够招兵买马，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



然后攻打别的国家，再去获得更多的财富。当时的欧洲有很多小王国，每个国家都要尽量地积攒金银财宝，可是除了少数几个国家拥有金矿和银矿之外，别的国家的金银财宝的数量很是有限。

这该如何是好呢?

聪明的国王们还是想出了对应之策："想方设法鼓励我的国民去多生产些产品，然后我再把这些产品，比如说小麦啊、葡萄酒啊、马匹啊、铁器啊，再卖给其他国家，去赚别的国家的钱。"那时，擅长小麦生产的英国人把自己的麦子运送到葡萄牙去，以获得更高的价钱。

第一个吃螃蟹的人会占得先机，一开始进行国际贸易买卖的国家的钱越来越多。但是很快他们发现了其他问题：谁都想多和外国人做生意，去赚外国人的钱。一方面，你去跟外国人做生意，把东西卖给外国人。你的确是从外国人手上赚了一笔钱，可是一转身，你又跑到国外去买外国人的东西。刚赚来的钱一转手又花没了。钱从一只手转到另一只手，这样的小麦和啤酒的兑换生意对于国家的财富的增加是一点帮助也没有。

为了能够单方面地获得其他国家的财富，很多国王宣布，只要是他的国民，只允许卖东西给外国人，不能买外国人的东西，就算买也只能从外国人那里买本土生产的东西，如有违抗轻则坐牢，重则斩掉违反者的双手绞死。因此，在十五六世纪很长一段时期之内，欧洲各国之间贸易往来并不频繁。

一直到了18世纪，亚当·斯密的出现开始改变这一状况。亚当·斯密（1723 ~ 1790）是经济学的主要创立者。他认为，分工的起源是由于人的才能具有自然差异，起因于人类独有的交换与易货倾向，交换及易货系属私利行为，其利益决定于分工，假定个人乐于专业化及提高生产力，经由剩余产品之交换行为，促使个人增加财富，此等过程将扩大社会生产，促进社会繁荣，并达私利与公益之调和。

根据亚当·斯密的观点，不买外国人的东西是不对的。恰恰相反，和外国人做生意对自己是有利的。他举例子说，就像英国，气候比较适宜种植小麦，种葡萄的收成就不行了，所以英国人才喜欢喝大麦酒威士忌，很少喝葡萄酒。如果他们现在不跟外国人做生意，那么如果想喝葡萄酒的话，只能自己生产葡萄，自己酿酒。问题就在于葡萄在英国产量并不高，而离他们并不太远的葡萄牙却日照充足，很适合葡萄生长，而且出产的葡萄酒的品质也很好。

如果国王都不限制和外国人做生意，英国人只需种小麦，用小麦或者威士忌去换葡萄或者葡萄酒，这其实比自己去种葡萄，再自己去酿葡萄酒更合适的。

斯密的这套拿小麦换葡萄酒的思想在当时受到了很多当权者的认同，他也成为现代西方经济学的鼻祖，建立了西方经济学的雏形。值得注意的是，斯密尽管并没有提出机会成本的概念，但是他的分析其实表明，他已经充分地领悟到了机会成本的深刻的含义。

机会成本就是意味着为了得到某些东西必须放弃的另外一些东西的最大值。种小麦还是种葡萄，这对英国人和海岸另一侧的葡萄牙人来说都是一个值得思考的问题。

对于英国人来说，土地的数量是一定的，如果他们拿土地来种葡萄，就没有办法再拿它种小麦。因此，他们种葡萄的机会成本就应该是同样的土地种小麦可以获得的收成。英国人发现，他们国家盛产小麦，尽管小麦的价格在英国不贵，可是拿到葡萄牙就可值钱了，用它可以换到比在英国更多的葡萄或葡萄酒。而对葡萄牙人来说也是如此，同样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的土地种葡萄的收成更好，并且他们生产的葡萄酒似乎在国外更有市场，卖价要比小麦高得多。当然，如果葡萄牙种小麦的话，就需要付出同样的土地种葡萄可以获得的收成的机会成本。

如果现在英国允许与葡萄牙之间自由贸易的话，假设每一个英国农场主手上有 100 亩土地，而他全部用来种小麦，必然能够收获非常多的小麦，他完全可以拿他收获的一部分小麦和葡萄牙的商人交换葡萄酒。在不允许交易的前期情况中，如果一个英国绅士想要喝葡萄酒就必须留下一部分地，比如说 3 公顷土地专门用来种葡萄酿酒。但是在英国葡萄的产量不高，这 3 公顷地种植葡萄的机会成本就应该是这 3 公顷土地用来种小麦可以收获的小麦的数量。

近水楼台，英国人很快接受了亚当·斯密的思想，他们发现自己种小麦并拿出 3 公顷土地所产的小麦去交换葡萄牙人的葡萄酒的话，完全比自己留下 3 公顷土地种葡萄、再自己酿酒所产的酒的数量更多，也就意味着英国人种葡萄的机会成本是大于种小麦的机会成本的。如果要做出最为合适的选择，他们当然应该选择机会成本更低的小麦了。

葡萄牙人也不是傻子，很快也开始效仿，他们开始更多种植机会成本更低的葡萄。世界农业产业带也初步显出轮廓。

要获得机会，就要付出代价

财富是由什么组成的？你的财富都包含哪些东西？很多人不假思索地就习惯性地认为经济系统创造物质财富，像奔迈掌上电脑、太阳工作站、约翰·迪尔拖拉机、福特小货车、马丁吉他、尚彬烤箱、金宾威士忌、任天堂掌上游戏机和哈里·波特小说之类的东西。但是，除非某个人认为这些东西有价值，它们才能称之为财富。按照经济学的思维方式，财富就是人们认为有价值的任何东西。

获得财富就要付出代价，拿出自己的好东西进行交换。对于财富的不同衡量，使人们产生了对于事物价值的不同判断。交换增加了双方的价值和财富。不妨把交换看成是另一种生产方式，比如说李铭用篮球换周皓的手套，用篮球换手套没有制造出什么新东西，这并不需要另外的高难技术——但确实制造出了一种双方都认为更有价值的新模式，这就是他们开展贸易的原因。

每个人都用一种有价值的东西换取另一种更有价值的东西。每个人都发生了成本。实际上，任何选择或行为都伴随着代价，一个被舍弃的机会。要获得机会总要付出代价，这是经济学中永恒不变的真理之一。

假设现在有十分钟，用这十分钟能够干些什么呢？如果这十分钟是在网上玩一个刺激过瘾的游戏，那么这段时间简直可以短到忽略不计的程度。但是，如果你把手放在滚烫的水里，泡上十分钟，这十分钟该是何等难熬啊！这样看来，时间的相对性是非常明显的。

随着我们选择的不同，对时间的主观感觉就会产生较大的差异，选择到了好的机会，抓住了幸福的翅膀，这时就会觉得“光阴似箭”，“一寸光阴一寸金”，相反则有可能会“度日如年”，感觉“一日如三秋”。

选择不同，对时间的感觉不同，我们可以用经济学中费用的有关概念来解析时间的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



相对性。首先，从时间这一资源受限的现实性出发，万一你选择了将会令你痛苦的十分钟，那么你就必须放弃可能会使你产生愉悦的十分钟的机会。由此，在这痛苦的十分钟里产生的费用不仅要算上痛苦本身，而且还要加上你放弃了如果做其他的选择时可能获得的愉快的费用。选择做一件事，必然会放弃另外一件事，那个被放弃的机会所带来的可能收益在经济学上被称为“机会成本”。

假设你赢了一张周笔畅演唱会的免费门票。注意，你不能转售。可是其实在同一晚上苏打绿乐队也在开演唱会，你也很想去。苏打绿乐队的演唱会票价为 150 元。当然，你别的时候去看他的演出也行，但你的心理承受价格是 200 元。换言之，要是苏打绿乐队的票价高过 200 元，你就情愿不看了，哪怕你没别的事要做。如果看两人的演出并无其他成本，试问，你去看周笔畅演唱会的机会成本是多少?

去看周笔畅的演唱会，唯一必须牺牲的事情就是去看苏打绿乐队的演唱会。不去看苏打绿乐队的演唱会，你会错失对你来说价值 200 元的表演，但同时，你也省下了买票所需支付的 150 元。

像这样，要获得机会总要付出代价。机会成本不仅适用于时间，同样适用于有限的资源上的选择。像这样，本来你有机会选择做 B 事并且可能从中获得“100”的愉快，但由于你没有选择做 B 事，反而选择了让你痛苦、倒霉的 A 事，那么，因痛苦的选择引起的机会成本就是从快乐的 B 事中可能获得的“100”。机会成本是用来说明随着选择的不同，其获得的相对价值也不同。

又例如为什么雄海象比雌海象的个头大那么多?为什么雄孔雀会能够开极漂亮的屏?这是一种在大多数脊椎动物身上都可观察到的两性差异。按进化论来解释，大多数脊椎动物都采用的是一夫多妻制，因此雄性必须以竞争的方式才能获得雌性。雄海象有时候会在海滩上互相击打数个小时，直到其中一方筋疲力尽，满身是血地退却。

唯有战斗的胜利者，才能享有临幸上百只雌性海象的权力。这是进化成头等品的一种奖赏，同时也解释了为什么雄海象会大得多。在跟其他雄性海象的争斗中，具有大块头突变基因的海象更容易获胜，于是下一代海象出现这种基因的几率会更高。简而言之，雄性这么大的原因在于，个头小的雄性很少有机会接近雌性。对于孔雀也是同理，能够开出漂亮的屏的孔雀在自己的种群中更具备竞争力。当然，这种进化竞争并不会无限制地发展下去。到了某个程度之后，体格较大或尾羽较长的内在弱点，会逐渐超过较易接触雌性的优点。这种成本与收益的平衡，会反映在幸存下来的雄性身上。

这就是动物界在进化过程中必须付出的机会成本。要在物种进化中取得进步，势必要付出种群更加多元化的成本。这也不光局限于单纯的动物世界，对于高级动物人类来说也是如此。

比尔·盖茨为何早早退休

对于人类而言，人才的选择就是机会成本颇具代表性的个案。如果企业鉴于情面或压力而没有选拔出优秀的员工，其机会成本将难以估量。不仅如此，商品的合同条件、交易对象、市场营销等所有的决策必定伴随着机会成本。高三学生填报志愿或学生在校期间由于一时糊涂做错了事，一生都要承担庞大的机会成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



比尔·盖茨是现代世界上最有钱的人之一。作为微软公司的创始人，比尔·盖茨成就了微软，也为自己挣下了万贯家财。在 2010 年的《福布斯》全球富豪榜中，盖茨以 530 亿美元的净资产位列全球第二大富豪，在此之前，他曾经长期占据《福布斯》富翁排行榜的头把交椅，并在 1998 年创下净资产 1000 亿美元的纪录，至今无人能破。

作为全球吸金能力最强的人之一，盖茨的赚钱能力可能无人能及。

假设世界首富、微软总裁比尔·盖茨在走路的时候掉了 600 美元，这时候，他是应该弯腰捡钱还是就此走过去置之不理？比尔·盖茨创业已经有 30 年，目前积累的财产约为 1120 亿美元，如果不计利息收益，将时间换算成金钱的话，那么，他的一秒钟就值 121 美元。假如你已经理解了机会成本，那么你肯定会劝比尔·盖茨直接走过去，因为他将弯腰捡钱的时间花在工作上的话，所获利润会更多。他弯腰捡钱的机会成本更大，而如前所说机会成本小的选择才是最佳选择。

“机会成本”，也叫“择一成本”，是指在制定某项决策时必须作出一定的选择，而在被舍弃掉的选项里的最高价值者，就是这次决策的机会成本。我们都知道，决策应该选择最高价值的选项，它可以使得机会成本最低，即失去越少越明智。当然也存在不得不放弃最高价值的选项的情况，那么其机会成本（从理论上讲，此时处于第二高的价值）将会是首选。

在很多人看来，盖茨所创立的微软就像是能够为他带来源源不断的收入的一只会下金蛋的母鸡，盖茨应该把它紧紧地掌控在手中，然后把它传承给自己的子孙后代。然而，就像没有人能够想到盖茨会从哈佛大学辞职去创办微软公司一样，也没有人能够想到，早在 1990 年，也就是在盖茨 35 岁的时候，他就已经辞去了微软 CEO 的职位，而隐退幕后。随后，又在 2008 年正式宣布退出微软的日常管理工作，把精力全部集中于自己所钟爱的慈善事业。

活到老干到老，直到身体确实支撑不下去才会选择退休，这是中国大多数民营企业家选择的人生道路。其实，即使到了 20 年后的今天，盖茨的精力、战略眼光以及他管理企业的能力仍然没有丝毫的减弱，可是他为什么会选择早早就退居幕后，把一只会下金蛋的母鸡拱手让人呢？

退休时间的衡量和机会成本紧密相关。退休后就不再付出辛劳与工作时间了，这对于有闲暇偏好的人们更有吸引力。其次，社会上一些人急于提前退休，很多是有其他的生财之道，如可以全力从事以往做的其他单位的兼职工作，或有时间专门投入炒股等创收活动，再或者可以从事一些自己喜欢做的、但过去工作忙无法做的其他事等等。

盖茨选择早早退休的主要原因在于他的工作的机会成本过大。对于盖茨来说，他可以自由地选择如何安排自己的下半生的生活，他可以继续担任微软的总裁，继续经营微软，并赚取更多的金钱。当然，他也可以选择退休，选择和妻子、孩子一起安度后半生。但是，他的人生是既定的，他可以支配的时间也是完全确定的。

如果继续经营微软，那么盖茨就必须选择牺牲与家人在一起享受生活的时间，而这其实就构成了盖茨经营微软的机会成本；如果他选择后者，那么他必须放弃继续经营微软可能给自己带来的利润，这也就成为自己退休的机会成本。其实，要做的选择很简单，那就是盖茨需要衡量判断这两个选择的机会成本的大小，进而做出对自己来说机会成本最小，或者说对自己最有利的选择。显然就盖茨的选择而言，他是认为自己退休所要付

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



出的机会成本更小一些。

在分析人们对待退休年限的不同态度中，我们也会发现，机会收益的大小和可靠程度最为重要。如果在职的相对收益不高，就意味着退休的机会收益率更大。因为在职的收入即使表面上要比退休金多一些（按一般人的退休金为原工资的 90% 或 95% 计算），但要得到在职的工资及奖金、补贴，却必须投入大量工作时间和付出相当的辛劳。

对于我们普通人来说，要维持我们的生活就必须通过辛勤的劳动而获得劳动所得，来养家糊口。尽管我们每个人都有偷懒的天性，在内心深处，大家都希望能够不劳而获，或者少劳而获，希望天上能够掉下馅饼来，正好砸中自己的脑袋。然而，大多数人是不可能获得这样的机会的。如果自己不工作，或者偷懒、工作不努力，一旦失业，整个家庭的生活都会受影响。也正是出于这个原因，我们宁愿更为努力地工作，付出更多的工作时间的机会成本，以换取更高的劳动报酬。

但是对于盖茨来说，由于已经获得了足以保证自己和家人衣食无忧地生活好几百年的金钱了，再努力工作赚钱，只能使得自己银行账户里的数字发生变动，对自己的生活已经没有什么影响了。他再努力工作，就得付出更多的工作时间这一机会成本。能够和家人在一起生活，显然要比再努力工作、增加自己的账户数字更有意义。因此，盖茨选择早早退休也就不足为奇了。

与之相反，一些官员、专家教授、高级管理人员等倾向于延长退休时间，虽然可以从事业心、工作偏好，以及职务性福利等方面加以表面性的解释，但在理论上，最终还是他们对退休的“机会收益”的权衡和受收益最大化原则驱使的行为表现。

校园兼职牺牲的是什么

店面不到 20 平方米，墙边有一排小椅子，每个椅子前的地上放着一个脚踏板，各式擦鞋修鞋的工具一应俱全。靠里的墙边还放着一个简单但不失精致的接待桌椅。2005 年 12 月，“秘密筹划”一个月，成都某名牌高校的 2 名研究生联络本校和另一高校的 3 名本科生，在新光华村附近开起了他们自称为“国内第一家由在校研究生开设的擦鞋店”。

依靠自己的“第一家在校研究生开设”的金字招牌，擦鞋店开业头一天就赚了 300 多元。

擦鞋店开业起，市民的质疑声就未断过。西南财大一位老教授获悉原委后直接表达了自己的观点：“你们都接受了高等教育，当中还有读计算机专业的研究生，应该说是非常专业了，擦鞋的活谁都能干，你们这不是大材小用么？对你们的举动我不反对，但我不理解。”还有一些市民更是尖锐地指出，这样做太影响平时的上课，把钻研功课及其他的正事都耽搁了，实在不能理解。

有一个疑问在人们脑中，校园兼职到底该不该呢？暂且抛开人们的激烈争议，设想以经济学的眼光，该如何看待这件事情——这依然是要涉及“机会成本”的概念。

在用机会成本加以分析之前，还要探讨一下读研究生和开擦鞋店之间的共性。说出来可能人们还不相信，依据当前的形势，上学和开店都是典型的风险投资行为，而且前者的风险还要高过后者。就投资成本而言，上大学的投入明显比开擦鞋店要高。按常理推断，“研究生擦鞋店”的注册资本在三四万元，而现在一个大学生一年的平均成本就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



超过一万元，据统计我国七个壮劳力也供养不起一名大学生。就投资收益而言，近几年来，大学生就业几乎成了难关，而且是一年比一年难。甚至在浙江、江西等地，有的毕业生已经开始寻求“零工资”就业。与之相比较，开个擦鞋店的收益倒显得稳定得多。

机会成本广泛存在于生活当中。对于个人而言，机会成本往往是我们作出一项决策时所放弃的东西，而且常常要比我们预想中的还多。以读研究生为例，现在的学校收费都普遍偏高，那么，你一年的学费、书本费和生活费之和是不是就是入校成本呢？当然不是，还不仅这些。在选择大学的时候，其实机会成本已经产生。

上大学的机会成本必须包括用于学习的时间的机会成本。如果将这些学习时间用于工作，那么它们也必然将是一笔收入，只是你不得不放弃了。这样，就会发现大学的机会成本是“实际的花销”再加上“放弃的收入”，如果你在读研前有一份收入不错的工作，我们就会发现你读研的机会成本将变得更大。

就成本而言，上大学的投入比开擦鞋店大。虽然新闻报道没有披露“研究生擦鞋店”的注册资本是多少，但按常理推断，大约不会超过 4 万元，而上大学就贵得多了。尽管教育部门一再表示从来没说过“教育产业化”，但现实中高校的确是把高等教育当“产业”办了。

被放弃的人也不要沮丧，如果没能上大学就把别人上大学的时间用去做生意，比如在义乌就有很多当年高考失利的学生在高考后就开始做生意。如果工作顺利，当年的同学大学毕业找工作的时候，那个没上大学的人就已经是老板了。

再回到前面所说的“研究生擦鞋”的案例当中，如果将读书与擦鞋两者的机会成本进行比较，就可以看出，研究生们牺牲部分学习时间用于擦鞋，其实是一种理性的经济选择。对于他们来说，放弃擦鞋的机会成本比放弃读书的机会成本更大。因此，他们的行为并不难理解，不应该遭到人们太多的非议。当然需要指出的是，这里其实还涉及另外一种机会成本，即本文中已经提到的情感和观念的选择。相信从长远来看，研究生对于学问的价值认同还是要高于擦鞋的，所以，他们是不会把读书的时间完全用于开擦鞋店的，他们需要的是在两者之间找到一种平衡。

买不买车，这是一个问题

李质在城东经济开发区的一家私营企业从事管理工作，可是他家却住在城南的一个小区中，家和单位之间没有直达的公交车，每天上下班转车至少要花费 2 个小时。每天早出晚归，让李质渐渐感觉有点吃不消。他开始想着要买辆车，希望能够避免转车带来的时间浪费和精神压抑。

2010 年由于业绩突出，李质作为公司的中层领导，一下子领到了七八万元年终奖。他琢磨着，年终奖拿了 7 万多元，再加上家里的一些积蓄，买一辆 10 来万元的经济型小车压力不是太大的。买了车以后，每天上班就不用那么辛苦地挤公交了，上下班时间至少可以各压缩 1 个小时，自己也会轻松很多。

买车还是不买车，很多在城市中工作的中年人面临着和李质同样的选择。在个人当前的经济状态下，买车是一个理智的选择？或者只是自己的一时冲动？

解决这个问题最有效的办法就是拿出一张纸，列出自己买车的收益和成本，或者比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



较一下买车的机会成本和不买车的机会成本，认真地权衡一下买车对自己来说是利大于弊还是弊大于利，是买车的机会成本大，还是不买车的机会成本大。

机会成本是选择某一特定方案放弃的其他各种可行方案的可能收益之最优值。这里的最优，并非实际发生的最优，而是选择者（决策者）的心理预期。比如说，10 万元钱投资于房地产可获得利润 20 万，投资于股票市场可获得利润 15 万，如果把这 10 万元钱投资于房地产，那么可以从股票市场得到 15 万就是其机会成本，如果把这 10 万元投资于股票，那么可以从房地产投资中获得的 20 万就是其机会成本。一般地，最优的资源配置意味着该笔资源投向某一用途所担负的机会成本最小。

机会成本从来都没有真正发生，但它是我们选择某一方案、方向、道路时考虑的重点因素之一。人生的机会成本有时会很高，机会成本越高，选择越困难，因为在骨子里面我们从来不愿轻易放弃可能得到的东西。

仍然以李质为代表说明买车和不买车的机会成本差异：

李质的孩子现在快参加中考了，为了能够使孩子顺利考上高中，妻子正在考虑给孩子报名参加一些课外的辅导班，帮助孩子提高一下成绩。其次，家里的很多电器已经处于需要更换的状态，妻子惦记着利用这些年终奖金把家里的电器换一下。

当然，最需要说明的是买车后的消费大大增加。买了车以后，每个月油钱、停车费、保险费等养车的钱，至少得 1000 多元，这会大大地增加自己家的经济压力。现在家中经济虽然不紧，但是如果一下子每个月都得增加一两千元的花费，还是会打乱家庭现有的资金平衡的。

买车能够给李质上班带来更大的方便，可以减轻上班的辛苦程度，也可以给家庭的出行带来更多的便捷。但是，李质买车的成本也很明显，那就是为了买车所需要支付的 10 万元左右的资金。

如果购买的汽车不能带来直接的金钱收益的话，那么按使用 5 年来算，每年直接花在汽车上的钱加上汽车的贬值，大概在 3~5 万元左右。不论当前的家庭可投资支出（就是你拿来存在银行的钱或者股票、债券等投资支出）是 5 万还是 10 万甚至更高的话，现在买个 10 万的车，那么因为买车减少的投资收入（投资回报按 10%/ 年）在 5 年后累计达到 28 万左右。

李质买车的机会成本其实就表现为，这 10 万元用在其他方面，可以给他们家带来的享受和欢乐，比如说孩子可以通过上辅导班取得更好的成绩，考上好中学；家里可以换一套新的彩电、空调、冰箱、洗衣机；一家人也可以快快乐乐地旅游一趟，等等。

在清楚地知道自己买车将要付出怎样的机会成本后，李质所要做的就是在心中比较衡量哪一种成本对他来说价值更大。如果买车的机会成本更大，他认为把钱花在其他方面，对自己的家的贡献更大的话，他显然就应该放弃买车；而如果李质已经对长期以来上班途中的辛苦深恶痛绝，十分厌恶这种辛苦给自己带来的不愉快，甚至认为这种不愉快已经影响了自己的工作效率或者生活态度的话，显然不买车的机会成本会更大，那么他显然更应该买车。

最终，李质通过召开家庭会议进行最后的商讨。好在体贴的妻子和听话的孩子很理解李质，孩子还很懂事地表示自己一定更加努力，不用上辅导班也可以考上重点高中。

听了妻子和孩子的话，李质决定还是买一辆汽车，不过他提出降低买车的标准，把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



原定的 10 来万元压缩到五六万元，把买车的花费控制在自己的年终奖之内，并且用剩下的 1 万多元给家中添置几件新的家电，他答应会在两年之内逐渐把家中的一些旧家电都更新一遍，以后在周末经常带家人去郊外踏青。

买车还是不买车，这只是我们生活中进行选择的一个个案。可供选择的道路越多，选择某一特定道路的机会成本越大，当然选择也越困难，因为所放弃的机会的数量和价值也越多。到底应该如何做出消费的决策，更多地取决于我们如何看待不同消费选择的机会成本，只要选择出对自己来说机会成本最低的消费项目，那么资金总会获得更大的使用效率。

总经理就要干总经理的活儿

韩凡服装是江苏一带小有名气的服装公司，企业主要针对欧美市场生产一些品牌服装。随着与欧美市场往来的日益频繁，公司总经理张浩觉得自己管理能力有限，想寻找一个更熟悉欧美市场的人才代替自己担任总经理，而自己则退居幕后，出任公司董事长。经过考察，他从美国高薪挖来了刘牛。刘牛大学毕业就去美国发展，在著名的哈佛大学拿到了 MBA 学位，长期在一家世界 500 强企业担任部门领导，对于美国的商业文化和现代企业管理都有很深的了解。

上任之后，刘牛发现韩凡服装的问题远比他想的要复杂。作为公司新任总经理，大到公司战略设计、管理制度规范，小到具体的日常管理工作，他无不亲力亲为。很快他发现，以前与欧美客户的经济往来通常由公司营销人员负责，由于他们外语水平及整体素质并不高，因此在与客户沟通的时候，经常沟通不畅，好几次曲解客户的订货要求，给公司带来了很大的损失。为此，他不得不亲自参与每一笔涉外贸易的谈判与合作的拟定，而这又大量地挤占了他的工作时间。

开始的时候，刘牛还能够勉强应对，但是很快发现自己已经应接不暇了，每次接到外方邮件或传真，公司的一些老员工为了避免因自己看不懂文件而承担责任，往往第一选择都是把所收到的文件给他，让他亲自对大量的文件进行归类、整理和处理，这大量的涉外文书处理工作更是让他忙得焦头烂额。

那么，刘牛的问题到底出在哪里呢?

其实，最大的问题就是公司的分工不清。作为总经理，刘牛应该有自己的本职工作，主要是负责好公司的整体管理。但是由于公司在人员配备方面的不足，他不得不承担起管理、营销、文书三个工作，等于一个人同时兼任了总经理、营销部长和总经理秘书三份工作。人的精力总是有限的，当刘牛竭力兼任三个工作的同时，他已经偏离了自己的本职工作——执行总经理的职责了。

对于刘牛来说，个人的精力是有限的，他同时兼任营销人员和文书人员的工作是必须付出代价的，或者说他的做法是有机会成本的。在过分忙碌中，刘牛也付出了自己的机会成本。他一天工作 10 个小时，其中，在营销和文书工作上各花了 3 个小时，那就意味着他有 6 个小时的工作时间是不能用在总经理的工作职责上的。因此，他兼任多个工作的机会成本，就是 6 个小时在总经理的工作岗位上工作可以创造的价值，或者简单地理解，就是 6 个小时在总经理岗位上的工作时间。他可以通过增加自己的劳动时间来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



解决这一难题，然而这么做是以牺牲自己的休息时间为代价的，就是说他在这些兼职岗位上工作的机会成本就是他所牺牲的休息时间，或者他因此所付出的身体健康。

在一些外行看来，如果公司额外聘请了两位工作人员，就等于增加了公司的工资支出，然而他们看不到，这两个人的工作原来是由工资水平更高的总经理兼做的。正是由于将过多的精力放在一些低级的工作上，刘牛拿着总经理的工资，却在干着秘书或销售员的工作，这才是真正的公司资源浪费。

正是出于维护自身利益的考虑，刘牛应该选择另外聘请两位工作人员，让一位精通涉外经济谈判与国际营销的人员担任营销部长，让另一位英语水平较高、文字能力较强的人员担任总经理秘书，而把自己的时间更多地放在总经理本职工作上，不要再把自己有限的劳动时间，也就是机会成本浪费在别的工作岗位上了。相信无论聘请一位营销部长的成本有多高，都不会比聘请一位总经理的成本更高。

单纯从刘牛工作的机会成本出发考虑的话，新增两个职位大大地提高了刘牛处理总经理工作的效率，充分有效地利用了刘牛的能力，这样也对得起张浩支付给刘牛的工资。

对于刘牛所在的韩凡服装来说，增加人才招聘绝对是可以降低成本的。以支付营销部长的工资成本，替代了原本需要支付总经理的工资成本，这对企业来讲是有好处的。如果请到一位称职的秘书的话，他所做的与原来刘牛亲力亲为所做的文书文件不会有太大区别。因此，在这方面公司其实也降低了成本。

推而广之，像刘牛这种能者多劳的状况并不是少数。从经济学的角度分析，多劳的能者需要负担沉重的机会成本。一旦能者真的多劳了，那么他在发挥自身能力的同时，也在大量地从事一些对自己来说低级的工作，他的能力利用效率就会因此而降低。与此同时，能者多劳了，而那些无能者则可以无偿地分享能者通过自己劳动所创造的巨大财富，这往往也会极大地打击能者的工作积极性，甚至降低整个社会的运行效率。

由此看来，按照每一个人的自身能力，合理安排他的工作岗位，使得每个人都能够人尽其才，最大限度地创造出社会财富，是十分重要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

沉没成本
——追悔只是错上加错

沉没成本：失去的永不能再回来

如果面对以下问题，你会怎样回答？

单位发给员工每人一张免费音乐会门票，位置在前排中间，价值 300 元。可是天公不作美，在开音乐会的那天突然来了一场暴风雪，这场突如其来的暴风雪导致所有公共交通工具都暂停使用，但是音乐会照常进行。你如果要去，只能冒着寒风步行半个小时去音乐厅。

请问你会不会去听这场音乐会？如果这张票不是单位发的，而是你自己花 300 元钱去买的呢，你又会不会去听音乐会呢？

很多人在第一种情况下都不愿出门，音乐会门票浪费就算了，想想自己的损失也不大；但是在第二种情况下，人们就感觉非常舍不得，宁愿冒着寒风和交通不便，也要坚持去听音乐会。为什么看似相同的问题，却做出完全不同的决定呢？

大多数人的直觉认为，单位发下来的票是“意外的收获”，不需要自己掏腰包，浪费了也不会太心疼；可是自己辛辛苦苦又排队又花钱去买的票，是付出了一笔不小的“成本”的。因此，人们在自己买票和单位发票两种情况下会作出不同的决策。不过，我们还不免疑问的是，为什么人们在自己花钱买票以后，就有更大的动力去听音乐会。

这种现象在行为决策理论中被称为“沉没成本谬误”，人们在决定是否去做一件事情的时候，不仅会看这件事情将给自己带来的好处和因此引发的成本，而且也会看过去是不是已经在这件事情上面有过投入，虽然这些投入已经是不能收回的沉没成本。

沉没成本从理性的角度说是不应该影响我们决策的，因为不管你是不是去听音乐会，你的钱已经花出去了。作为一个理性的决策者，你应该仅仅考虑将来要发生的成本（比如需要忍受的狂风暴雨）和收益（听音乐会所带来的满足和快乐）。不管是去还是不去，钱都已经花了，它是个确定的常数，不应该影响我们其后的决策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



然而，现实中的我们却很难做到如此理性与释然。不仅是看音乐会，很多时候我们都沦陷在沉没成本谬误的泥潭里：

如果你没有玩过，至少也应该听说过，开心农场这个在网络世界风靡一时的游戏。在2010年，每5个Facebook用户中就有1人拥有“开心农场”的账号。Facebook甚至因为这个游戏的提醒信息泛滥刷屏、极度扰民，而被迫修改用户发布信息的方式。在该游戏鼎盛的时候，曾有8400万人同时在线——这一数量甚至超过了意大利的人口总和。

开心农场的玩家数量从那以后逐渐减少。到2011年初，还剩大约5000万人在玩它——这一数量仍然令人称奇。要知道，即使是风靡世界的经典网游魔兽世界，其玩家数量也只不过是开心农场的1/4。

这么看来，“开心农场”这个游戏一定非常非常好玩。一个游戏若能拥有如此之多的玩家，必然是因为它会带来持续不断、百分之百的乐趣，不是吗？

事实果真如此吗？稍加留意你会发现，“开心农场”的持久吸引力和乐趣几乎全然无关。那么，人们为何会如此热衷于它？这也主要归咎于人们对于沉没成本的不甘心。

在生活中，该现象比比皆是。你在眼睁睁看着钱财离你而去时，感受到的痛苦是你得到同等价值的东西时感受到的快乐的两倍。这也是为什么市场营销最主要策略就是试图说服你，某个你想要的东西绝对物超所值——这样一来，你因为得到它而感受到的快乐就会抵消掉你付钱时的痛苦。如果这一推销策略成功实施，你就会觉得你实际上什么都不会损失；不仅如此，你还会觉得自己捡了大便宜。若你要花自己的血汗钱，通常都会尽最大可能避免损失——除非你就是为了烧钱。

这种情况再普遍不过了，人们在做购买决策的时候，除了产品本身能给你带来的效用以外，还受到很多其他因素的影响，比如促销，甚至有时候人们买某些东西仅仅是因为已经逛了一整天街还没有买东西而导致的。

不仅买东西如此，不少人还将整个人生陷入在沉没成本谬误的泥潭里无法自拔：毫无任何音乐细胞的人坚持要把钢琴学下去，只因为曾经买下耗资不菲的钢琴，并且已经花不少钱报了钢琴班；两个性格越来越不合的情侣早就没有了爱和甜蜜，勉强在一起只因为已经在一起这么久了，为对方已经付出了那么多，怎么也耗到结婚吧……

行为科学的许多研究表明，正常人往往是亚理性的。我们所说的“既然买了领带，就戴上吧”，“既然买了票，就去听音乐会吧”，实际上都是想通过这种“把事情进行下去”的方式来挽回沉没成本。可是我要问你，你花钱买领带的目的是什么？

仔细想想你就会明白，我们真正的回报并不是戴上领带或者去听音乐会，终极的回报是自己开心。戴不喜欢的领带或者冒着暴风雪去听音乐会给你带来的是负效用，那么你不仅没有挽回曾经沉没的成本，反而招致更大的浪费——不好看的领带让自己觉得别扭，或是一路寒风引发几天感冒。当然，我们并不是反对你戴买来的领带或者去听音乐会，只是以经济学的理性建议，不要因为沉没成本存在而影响了你的理性决策。你仅仅需要考虑某件事情本身的成本和收益，如果最终的收益是自己的健康和开心，那么，之前和这件事情相关的成本，我们不妨借用一下阿Q精神，当那些不曾存在过吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不要在吃自助餐时想要赚回本钱

“沉没成本”是经济学家最感兴趣的一个话题。简单来说，沉没成本是指已经付出且不可收回的付款、投资等等。一个拥有完整、健全的逻辑的机器人在做选择时绝不会把沉没成本考虑在内，但是你会。作为一个拥有情感的人，你对损失的憎恶会让你迈入沉没成本的陷阱。

如果你知道自己将永远失去某样事物，你会倍感痛苦。为消减这种消极情绪，你会做出些荒谬的事。你是否有过这样的经历：

挣钱本来不算太多的你花 100 元去吃烤肉自助餐，面对自选架上各种烤肉和花样繁多的甜点，不到半个小时，你的肚子已经开始处于饱和状态。理智告诉你，这在往常你已经不可能再吃下东西了。可是一看见又新摆上来的肉和糕点时，还是不由自主地拿了又拿。

结果因为贪吃，第二天早上弄得自己身体不适，不得不请假，去买药吃。病假至少要扣半天工资，才买了两盒药就花了快 50 元。算一下，这又搭上了一顿烤肉钱。

像这样，有许多人在吃自助餐时都会想“吃回本钱是理所当然的事情”，但是按照刚才给大家介绍的方法来分析，这种想法是极其荒谬的。在进入自助餐厅时，需要支付的 100 元就已经变为了沉没成本，所以应该从脑海里抹去。

与之相比，在吃自助餐之前，认真考虑自己是否能够赚回 100 元的本钱才更为重要。每个人应该关注投资的决定阶段，而对于付出后不能收回的成本应该彻底忘记。

又或者，你是否曾经买了一份墨西哥卷饼，在吃了第一口后你觉得它简直是加了萨尔萨辣酱（salsa，一种墨西哥菜肴中常用的烹调和佐餐酱料）的狗食，但是你还是坚持吃完了它，只因为你不想浪费钱和食物？如果你有上述任何一种经历，那么恭喜你，你已经成为了一名沉没成本谬误受害者。

一位李姓老夫人，年近 70，体态臃肿，每次逛街买衣服都非常不易，耗去很多时间和金钱不说，还时常受到别人的“注目礼”。对此她非常苦恼，而且她由于肥胖，健康每况愈下。想想自己年轻时都很苗条，怎么到老了却长出这么多的脂肪呢？

原来，李老夫人生性节俭，幼时的苦日子让她每每看到剩菜剩饭就不能安心，舍不得丢掉，结果就勉强多吃。时间长了，身形也就变了样子。

浪费确实可惜，但为了防止浪费而把剩余的东西“塞进”自己的肚子里，这样的行为正确与否，值得思考。尽管我们小时候也曾接受过家长的类似教育，但从经济学角度来看，未必要这样做。因为剩饭不管是吃掉还是扔掉，都不会改变其浪费的性质。可能有人会问：扔掉那是浪费，这毋庸置疑，为什么说吃掉也是一种浪费呢？

买饭时就已经付出了一定费用，不要以为把剩余的饭菜全部吃光就能够挽回付出的成本损失。一方面，强吃剩饭不会让你有吃饭的满足感，相反，自己却可能因此感觉到痛苦；另一方面，强吃剩饭会给胃部消化系统等造成负担，久而久之也就容易出现李老夫人那样的情况，对身体的伤害很大。这和在吃自助餐时想通过多吃来挽回付出的成本支出其实是一件事情。

经济学的基本理论是以个人、公司采取合理行动为前提展开论述的，所以没有考虑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



到我们被沉没成本束缚的现象。但在现实中，有许多个人和公司都为沉没成本所累，接连不断地犯下许多错误。实际上，吃自助餐的结局就是更多的人吃得过多了，为了解决这个问题，最近行为经济学的理论备受人们的关注。简单地说，它的内容是以个人、公司的合理行为作为基础，同时还补充说明了我们为什么会在不经意间作出非合理性判断的原因。沉没成本的束缚也是行为经济学的重要课题之一。

你在生活中很可能遭遇过类似的境况。比如，你想要换个专业，辞掉工作，或者结束一段糟糕的恋情。但是你没有这么做，你继续着，忍受你的专业、工作和糟糕的恋爱，不是因为它们能给你带来美好的人生体验，而只是因为你已经为它投资了太多的时间、经历、金钱或者别的什么，你想要避免损失它们所必将带来的负面情绪。

当然，也不是所有人都会陷入沉没成本的束缚，能够彻底忘记沉没成本进行合理性判断的人，将会作出对自己有利的选择。希望通过这一节的学习，大家能够记住沉没成本的概念，同时还要牢牢地记住“忘掉沉没成本至关重要”这条原则。

每个人作决策时，正确理解沉没成本的概念十分重要。我们每个人的时间都是一旦付出就绝对无法收回的沉没成本。因此，是否能够冷静地评价过去花费的时间，将会严重左右我们的人生。虽然谁都不愿意承认自己浪费了宝贵的时间，但希望大家不要被已经变为过去时的沉没成本所束缚，连未来的美好时光都耽误了。

摔坏了的照相机应该拿去修理吗

对于大多数消费者来说，数码相机已经成为一种生活必需品了。而消费者在实际维修过程中的感受、遭遇，远比往年我们做过的售后热线调查更加真实，更加有参考价值。在生活中我们可以发现，消费者的观念也与去年有着较大改变。其中印象最深刻的是，多位被访者表示，宁可买部全新的数码相机，也不愿意花费数百上千元去修理一部有故障的数码相机。

现在使用的数码相机是省吃俭用攒了3500元才买的，而且是当时最先进的机型，李先生每天都爱不释手地拿着它拍照。可是就在昨天，却不小心把它掉到地上摔坏了。于是李先生急忙向厂家询问，他们说修理需要花1500元。天啊！1500元实在是太贵了，但不拿去修理的话又不能使，而且之前还花了600元修理过它呢。

“就此放弃的话，买相机时的3500元和过去修理时花的600元，共4100元都将白费了……”想着想着，李先生走到电器城一看，发现同一款相机正在做促销，而且只卖2000元。应该怎么办呢？

这也是一个被沉没成本束缚的例子。过去所支付的4100元在这里就是不折不扣的沉没成本，应该彻底忘记。为了能够得到相同的照相机，选择修理的话，要多花1500元，而选择重新购买的话，只需要花2000元。

经常听说“经济学是一门选择的科学”，那么，在我们实际进行选择时，沉没成本能够起到什么作用呢？它教给我们：在决策时不要考虑毫无回收希望的成本，要重新回到原点思考未来。覆水既然难收，不如放任自流。这个时候，作为消费者的李先生应该放弃过去支付的4100元的沉没成本，重新购买一个相对便宜的相机，而不应该选择修理。

当然，李先生的情况并不是生活中的个案，很多人在生活中也曾面临和他相似的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



困扰。

一般而言，相机的维修费用都比较高。据业内人士介绍，相机的维修费用一般包括技术费即检查费和材料费两项。而技术费也分成三个层次：轻度维修、普通维修和重度维修。即使是不要拆机维修的项目的最低价格也要几十元到上百元不等，而如果需要内部拆卸的话，技术费则要高得多，而且相机越贵技术费越高。

除此之外，有的维修点缺乏相应的维修技术，消费者不得不将损坏的相机邮寄到厂商所在地进行维修，这么一来回少则三个月多则半年。这就需要消费者支付昂贵的时间成本。更可怕的是，那些已经过了保修期的机器的维修的费用需要用户自己付。而如果是感光元件的问题，单单技术费就要五六百元，加上材料费就要过千元了。

维修市场里的不规范收费也使得消费者需要理智放弃继续增加投入，避免相机沉没成本扩大化。据悉，漫天要价而没有一个标准已经成为反映比较集中的问题之一。需要更新的主要配件是在液晶显示屏、相机镜头收缩、更换镜头、线路板、主板、传输端口等，如果是 CCD 之类的关键成像部件，维修价格还会更高。而个别维修人员为了追求利润最大化而对一些可能花几元钱就能修好的部件，采取整体置换的方法，这动辄就要好几百元。

如果上面这些情况很不幸全部凑在一起，维修相机的花费很可能就大于当初买相机的价钱了。

在每个人作消费决策时，正确理解沉没成本的概念也十分重要。社会上的绝大多数人都是通过劳动，即出售自己的“时间”来获得报酬的。时间对于享受消费是很必要的。另外，在对自己进行投资，选择某种学习时，如何分配时间也非常关键。

我们每个人的时间都是一旦付出就绝对无法收回的沉没成本。不管沉没的是什么，又有多少，对未来而言，都已经没有意义。彻底放弃那些沉没的东西，才是最明智的选择，才是智慧的体现。

航空公司亏本运营的秘密

坐飞机的人各种各样，有大老板出差的，有小老板出差的，有老白领拖家带口去度假的，也有小白领带女朋友去浪漫的。这些人对价格的敏感程度是不一样的。而这个差异也使航空公司在同一航班上出售不同折扣的票成为了可能。

随着春节的结束，太原市各条旅游线路频现低价，与此同时，由于节后出行乘客大幅减少，飞机票市场处于淡季，各航空公司都打折成风。

相关数据显示，2012 年 2 月份，飞机票价格环比指数下降 17.8%，旅行社收费环比指数下降 22%。从 2 月份开始，太原到北京海航代售点机票价格由 151 元 / 人百公里降至 91 元 / 人百公里，国航代售点机票由 141.25 元 / 人百公里降至 113 元 / 人百公里；太原到上海东航代售点机票由 123.45 元 / 人百公里降至 67.9 元 / 人百公里，海航代售点机票由 126 元 / 人百公里降至 63 元 / 人百公里，吉祥航空代售点更是将 4.4 折的低价机票降至 53 元 / 人百公里。

春节过后，人们开始步入工作正轨，进行远程旅行的人减少。航空公司为了满足航线上座率，不得不选择打折出售机票。一般在淡季，国内的很多航空公司都处于亏损状态。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

再者，飞机与车船不同，它要摆脱地心引力，所以燃油消耗巨大。油费一般占到营业费用的 35% 左右。油价的上涨使航空公司不堪重负。2001 年原油价格每桶 20 美元，2006 年原油价格最高 70 美元一桶。2006 年燃油费占中国航空公司主营收入的 35% 以上，全球许多航空公司亏损。

但是我们却可以发现它们依然在运行，这是为什么呢?

因为航空公司大部分的成本是购买飞机建设飞机场等硬件设施，每次飞行所带来的成本是很小的。而这些硬件设施一旦投入就无法挽回，即使你说现在不飞了，那也没有办法使已有的投资收回，所以对于航空公司来说，继续飞行是最优的策略。这些固定成本支出就是航空公司已经付出的沉没成本。一旦航空公司停飞，巨大的成本无法回收，资金链断掉，那么航空公司就要面临破产压力。

亏本运营的航空公司会面临两种情况：在旺季，获得盈利使淡季时的资金缺口得到弥补；或者，就算在旺季却由于同行的激烈竞争，无法获得足够收益，最终入不敷出，迅速破产——当然，此时航空公司要承受的亏损金额要远大于淡季退出时的亏损。

经济学还把“技术”视为企业的核心部分，其中包括商品的生产方法、提供服务的模式以及公司的运营经验等等。大部分企业都是以追求利润为目的展开经营活动的。虽然也有一些例外，但是不能获利的企业最终还是会从市场上消失。

中国航空工业第一集团公司在 2000 年 8 月决定今后民用飞机不再发展干线飞机，而转向发展支线飞机。这一决策立时引起广泛争议和反弹。该公司与美国麦道公司于 1992 年签订合同合作生产 MD90 干线飞机。1997 年项目全面展开，1999 年双方合作制造的首架飞机成功试飞，2000 年第二架飞机再次成功试飞，并且两架飞机很快取得美国联邦航空局颁发的单机适航证。这显示中国在干线飞机制造和总装技术方面已达到 90 年代的国际水平，并具备了小批量生产能力。

就在此时，MD90 项目下马了。在各种支持或反对的声浪中，讨论的角度不外乎两大方面：一是基于中国航空工业的战略发展，二是基于项目的经济因素考虑。

单从经济角度看，干线项目上马、下马之争可以说为“沉没成本”提供了最好的案例。许多人反对干线飞机项目下马的一个重要理由就是，该项目已经投入数十亿元巨资，上万人倾力奉献，耗时六载，在终尝胜果之际下马造成的损失实在太大了。这种痛苦的心情可以理解，但丝毫不构成该项目应该上马的理由，因为不管该项目已经投入了多少人力、物力、财力，对于上下马的决策而言，其实都是无法挽回的沉没成本。

企业在撤销某个部门或是停止某种产品生产时，沉没成本中通常既包括机器设备等固定成本，也包括原材料、零部件等变动成本。通常，固定成本比变动成本更容易沉没。从数量角度看，沉没成本可以是整体成本，也可以是部分成本。例如中途弃用的机器设备，如果能变卖出售获得部分价值，那么其账面价值不会全部沉没，只有变现价值低于账面价值的部分才是沉没成本。

仅仅认识了沉没成本尚不足够。事实上，这当中仍有认识上的盲点，必须建立决策成本的观念。有这样一些例子：一些审慎的决策者因为将一些不相关的成本纳入决策成本考虑而错失了本来可行的项目；另一些冒进的决策者则因为将相关成本错误排除在决策成本之外而对项目做出盲目乐观的估计。

可见，在行动和决策时，建立决策成本的观念十分重要。衡量投资项目成本，只能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

包含因进行或选择该行动方案而发生的相关成本。相关成本指与特定决策、行动有关的，在分析评价时必须加以考虑的成本，包括差额成本、未来成本、重置成本、机会成本等。非相关成本则指在决策之前就已发生或不管采取什么方案都要发生的成本，它与特定决策无关，因而在分析评价和最优决策过程中不应纳入决策成本的范畴，如过去成本、账面成本等。

从决策的相关性看，沉没成本是决策非相关成本，若决策时计入沉没成本，将使项目成本被高估，从而得到错误的结论。

事实上，在中国航空工业 MD90 干线项目下马完全是“前景堪忧”使然。从销路看，原打算生产 150 架飞机，到 1992 年首次签约时定为 40 架，后又于 1994 年降至 20 架，并约定由中方认购。但民航只同意购买 5 架，其余 15 架没有着落。可想而知，在没有市场的情况下，继续进行该项目会有怎样的未来收益？

当然，决策中某一既定行动的机会成本有时是很难衡量的，成本估计可能是高度主观和随意的。此外，有关评价应当考虑资金的时间价值，以贴现指标为依据。这些都应引起决策者的注意。

在复杂的市场当中，投资决策的失误有时也是在所难免的。一旦出现，则需要避免将错就错，一错到底，这才是真正考验管理水准的时候。另外通过合资或契约，采用非市场的管理结构等，对于减少沉没成本都是十分有利的。

付出越多的男友越执着

一个姑娘问爱情专家，要怎样做才能更好拴住男朋友的心，让他对自己不离不弃。爱情专家回答：“让他为这场爱情付出的更多，越多越好，无论是体力上还是金钱。”相比于人们习惯中所说的“抓住了他的胃就抓住了他的心”之类的话，情感专家的这个回答还是比较靠谱的。用经济学上的话来说，这就是要增加他的沉没成本。

当男朋友花越来越多的钱在你身上时，他就比一般的追求者付出了更多的成本，为了防止自己的付出演变成为不可挽回的沉没成本，他就会更加执著地进行追求。下面的刘六就是掉进了女友的“沉没成本陷阱”。

刘六有一个交往了 5 年的女友，其间有过几次分手危机，不过每次都是刘六用昂贵的礼物挽留住了她的心。而这种“惰性”的背后，其实还隐含着对自己付出多少的算计，“我们都在一起 5 年了，我为了这个人付出了这么多，我不想放弃”，“我花了那么多时间和精力来经营这段关系，如果要跟她分手，不就血本无归，又得从头再来”。

但这次与以往不同，女朋友好像真的下定决心要和刘六分手……那么刘六应该怎么办呢？是否应该继续用礼物挽回他们这 5 年的感情呢？

沉没成本这个词很形象，可以理解为在某一件事情上不可回收的支出，时间金钱都算，相当于“泼出去的水，终不能返”。

对于案例中的刘六来说，为了得到女友的芳心所付出的时间和金钱，看来已经无法达到预期的目的，所以很遗憾，应该把它考虑为无法回收的成本。在经济学里我们把它叫作沉没成本。沉没是“sink—sunk—sunk”中的“sunk”，“沉没（sunk）费用”就是在投资一个项目时，即使中途退出也不能收回的成本。正常来说，沉没成本不该影响以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



后的决策。这很好理解，钱都成了泼出去的水，既然收不回来了，就不要去多想，关注当下才是正经。但现实是，人们经常陷入沉没成本的泥潭里不能自拔。

其实，无论刘六几次送给女朋友昂贵的礼物，还是花几年的时间培养他和女朋友之间的感情，她都对刘六没有任何好感，这一点，就算是刘六再反应迟钝，心里也非常清楚。但是，如果就此放弃的话，以往给她买礼物时的投资和努力陪着她的时间都将付诸东流。

在这种想法的驱使下，大部分人可能还会继续买礼物讨她欢心，但结果只会增加无谓的浪费。如此的失败，不仅会发生在个人身上，在经营公司、政府制定政策时也十分常见。

很多经济学家说，理性的决策者不该考虑沉没成本，也就是说，要做出正确的判断，只需要考虑电影是否值得继续看下去，不应该只因为“我花了钱”，就死活都要看到结尾。道理很简单，看到最后一秒钟你也没办法“赚回”你那 60 块钱了，继续看完电影的这个过程不是获取收益收回成本的过程，反而是继续投入沉没成本的过程——别忘了你因此而多浪费的那些时间。

如果你坚持考虑已经沉没的成本，让其影响你现在的决策，你可能会越赔越大。

经济学还告诉我们：在进行新的判断或决定时，应该彻底忘记沉没成本！因为局限于过去的话，会阻碍我们进行合理的判断。在做决策时，尤其是重大的决策时，都希望自己能够理智地分析情况，然后做出更好的选择。斤斤计较一个选择的“沉没成本”，通过对过去付出的多少来衡量决策的好坏，其实并不能做出明智的决策。反而很多人越是不愿意做出改变，越是为此投入更多，然后就会让事情朝着更糟糕的方向发展。只有放眼未来，从这件事情对未来的影响来看，才能帮你做出更问心无悔的决定。

爱情也是这样。一个人选择爱人，不能老是想着以前曾经有过多好的机会，而应该考虑在现实情况下，怎么样才能找到最满意的爱人。所谓“逝者不可追”就是这个道理，如果你把这个道理忘记了，很可能错过许多新的机会。最常见的“沉没成本”就是时间，是青春。以理性经济的观点来看，刘六应该停止在女友身上投资。以往给女朋友买礼物时花的钱和这五年的时间是一去不复返的，所以我们应该彻底忘掉它，把今后的时间和金钱投资在更有用的地方。

再说一下刘六的情况，明明知道不会有好结果，但刚才提到刘六仍有可能难以舍弃以往付出的成本，继续在女友身上进行投资。我们把这种现象称为沉没成本的束缚。决定两个人是否走下去的，是未来两个人能不能过上幸福快乐的日子，而不是算计自己投入了多少。毕竟过去的就过去了，未来的日子还长呢。

折旧的机器不再值钱

在经济学中，我们把按照消费者的需要，生产商品和服务的组织称为“企业”。在企业中，沉没成本主要是指厂商花在机器、厂房等生产要素上的固定成本。从固定生产要素的无形损耗程度看，这些固定要素会因技术进步或产品的更新换代而贬值，从而产生无法补偿的损失。

某企业新买一台价值 6000 块钱的电脑，可是新鲜劲儿还没有过去，一种升级款式的电脑（这就是技术进步带来的更新换代）价钱才 5000 元，而且还打出广告，说原来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的那款用 6000 元买的电脑“再加 2000 元就可更换一台新产品”。为原来的电脑付出的成本有很大一部分已经变成“沉没成本”，除非企业还要继续用这台电脑创造效益，收回部分投资。

公司这台新买的电脑从 6000 元变成只值 5000 元，这里减少的 1000 元就是这台电脑的折旧费用。折旧并不是完全意义上机器老化，就算是机器实际上开始使用没有多久，但是过去一定时间，这台机器在市场中已经贬值，这就是折旧。折旧的 1000 元的机器价值就是企业需要承担的沉没成本。

我们把企业新建工厂或引进某种新型设备的行为称作“设备投资”。生活中常见的电视和汽车等工业品，都出自于拥有众多设备的大型工厂。当然，设备投资也伴随着一定的风险。因为在投资时花费了大量成本，如果生产出来的产品滞销的话，那么就会带来巨额损失。这也正是企业经营的困难之处。如何灵活应对失败的设备投资，将严重左右企业的命运。

例如，某公司为了生产新产品，总共投资了 1000 亿日元兴建工厂，但由于此产品在上市后严重滞销，这个项目陷入了大幅度的赤字状态。收入低于成本，并且收入处于不增加的状态。于是公司为了摆脱现状，加大了市场营销和削减成本的力度，可是尽管如此，每年的赤字仍在不断扩大，最终不得不考虑关闭工厂，从这个商品领域中退出。

企业为了提高利润，需要实现增加收入、降低成本的某一方，或者两方同时实现。但是收入很容易受消费者和市场变化的影响，有时候无论再怎么努力也很难提高。正因为如此，企业为了寻求更加稳定的发展，削减成本就变得格外重要。现实中，有许多濒临破产的企业，都试图通过大幅度削减成本来寻求一线生机。

此时，厂房、土地和生产设备可以转让给其他公司，或者在自己生产其他产品时使用，所以设备投资中的一部分是可以回收的成本。因此，在工厂 1 亿元的总工费中，我们假设 3000 万元为可回收的成本。那么和设备投资的总成本相抵后，在撤退时无法回收的成本为 7000 万元，这部分就是我们所说的沉没成本。

当沉没成本过大时，人们很难选择退出，因为一旦退出，就永远失去了回收沉没成本的机会。但是这 7000 万元的沉没成本其实从投资的那一刻起就应该彻底忘记，而不能让它影响到将来的经营决策。

在经营企业时，总会伴随着一些失败的设备投资。对于减少失败时的损失，正确认识沉没成本将起到非常重要的作用。

2000 年 12 月份，计算机芯片巨头英特尔公司（Intel）宣布取消整个 Timna 芯片生产线。Timna 是英特尔公司专为低端的 PC 市场设计的整合型芯片，当初在将巨资投入到这个项目的时候，英特尔公司的预测是：今后计算机减少制造成本的途径将是通过高度集成（整合型）的设计来实现。针对这一分析，公司大力着手生产整合型的 Timna 芯片。

可是后来，PC 市场发生了巨大变化，PC 制造厂商通过其他的系统成本降低方法，已经达到了目标，英特尔为 Timna 芯片投入的成本成了典型的沉没成本。

在这种情况下，英特尔公司的高层管理者果断决定让这一项目下马，从而避免在这个项目上消耗更多的资金。而后来的事实也证明，尽管 Timna 芯片给英特尔公司造成了损失，但及时放弃的做法使得公司得以将资源应用于其他领域，其收益很快便消除了沉没成本带来的不利影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



那些具有明显规模经济和需要庞大硬件投入的资本密集型产业，如能源、通讯、交通、房地产、集成电路、医药等产业，其超额回报可谓诱人，但其惊人的初始投入和高退出成本往往则使许多市场“准进入者”却步，因为这首先是一场“谁输得起”的比拼。

由于这些高沉没成本的产业往往同时具备低边际成本的特性，“输得起”的一方最终会成为市场的赢家。许多资本实力雄厚的企业正是利用沉没成本来建立自己的竞争优势。小企业通常只能选择沉没成本较低的竞争性行业求得发展。在实现同样战略目的的同时，尽可能减少沉没成本的支出无疑是所有企业都希望的。真正如 2000 年前后网络公司竞争白热化时那样，比谁“烧钱”最快、最多，可以说是大多数投资者所不愿意看到的。

由于一项用于某一特定交易的耐用性投资往往具有专用性的特征，如果交易突然终止，则所投入的资产将完全或很大部分会报弃，从而产生相当一部分“沉没成本”。因此，通过合资或双边契约确保交易的连续性便显得格外重要，因为契约性或组织性的保障可以大大降低交易费用。

不要为了你的后悔埋单

西方有一句谚语，叫作“Don’t cry over spilt milk”，翻译成中文的意思就是“不要为打翻的牛奶哭泣”。因为无论你如何懊恼和悔恨，甚至哭泣，打翻在地的牛奶也不会回到瓶中。

沉没成本不仅对于企业，对于个人来说也很常见。在这里需要指出，有时候沉没成本只是价格中的一部分而非全部。比如，一辆新车在使用几个月后准备卖出，在这么短的时间里，车况当然不会有多少损耗，但是价格却不可能再回到原价。这时候，原价和现在卖价的差额就是沉没成本。并且，如果不能及时出手，时间越长，这个沉没成本就会越大。每个人需要牢牢记得的是：“不要为泼掉的牛奶哭泣，在你哭泣的时候可能错过了星星。”

与机会成本的隐性特征正好相反，沉没成本是我们日常生活决策过程中应该忽略的成本，因为它与我们当前或者未来所做的决策毫无相关，是我们决策过程中不应该考虑的成本。但现实生活中，我们却会对沉没成本耿耿于怀，以致常常做出错误的决策。

赌徒在赌场在输钱后总想翻本，幻想下一次自己就一定能赢。但实际上，前面输掉的钱其实就是沉没成本，它永远不可能再收回来。在决定是否再赌下盘时，应该考虑下盘的成本和收益。

赌场赢钱本身就是小概率事件，所以赌场总是输多赢少。再比如股票、期货在高位被套牢，大多股民并不肯设止损点，害怕“割肉”，寄希望股市反弹，但最终股票价格下跌更厉害，亏损更大。前面的损失已经是沉没成本，无法挽回。不肯放弃沉没成本，只会造成更大的损失。

如果你会正确认识并面对已经发生的沉没成本，像前面章节提到的电影票的事情一样，明智的选择能避免沉没成本发生时出现更大的损失。因为此时计较已经付出的沉没成本只能带来更大的投入和损失，此时，放弃沉没成本的观点就是正确的。

同时，有些沉没成本是可以继续再利用的，比如某人花 200 元买了一双鞋，在过了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



更换期限后才发现鞋的尺码不合适或者自己根本不喜欢这双鞋，此时，商家提出可以加100元换双新的、更合脚、更合他心意且价值同样是200元的鞋子。一般人可能会有所犹豫，认为花300元买价值只为200元的鞋子太不值得，而聪明的人应当看到，那双不合脚的鞋子已经是不可挽回的沉没成本，无论是否换购，200元的损失已经不可避免，增加100元来换购新鞋，实际上是用100元购买了价值200元的鞋子，何乐而不为呢?

另外，我们需要尽可能在决策前对沉没成本进行预测，在决策时尽可能减少决策性失误导致的沉没成本，因为决策失误导致的成本往往是无法再利用的，它也可能会导致最终决策的失败。对沉没成本进行预测将对决策的可行性评估起到很大的作用，因为正如前面说到的，有些沉没成本是必不可少的，这就会成为必要的投入和“壁垒”。

某人租一家门店开餐馆，租期为一年。可能是自己所选择的地段太偏僻或者是受金融危机的影响，顾客勒紧钱袋，减少外出就餐等等原因，开餐馆半年来生意并不怎么景气，收入远不能弥补经营成本，那下半年这家餐馆是否应该继续经营下去呢?

在做出是否继续经营的决策（在一年租期内），我们必须区别开餐馆的沉没成本和可变成本。由于餐馆固定成本——租金、厨房设备、餐具等，不管你是继续经营还是关闭停业，这些成本都已经支付了，是沉没成本。再决策应该不考虑这些沉没成本，而只需要考虑食物和工作人员的工资这些可变成本。只要食物和工作人员的成本少于从顾客消费中得到的收入，餐馆就应该继续经营下去。

沉没成本一旦付出就无法收回，在日常生活中我们经常会听到的“不要为打翻的牛奶哭泣”，或者“覆水难收”这些俗语就体现沉没成本的思想。沉没成本分析在日常生活中和经济商业活动中也是非常重要的分析方法。“过去的事情就让它过去吧”，就是要求我们在做决策时候不要考虑沉没成本，因为这些成本是过去成本，是无法弥补的损失。

虽然沉没成本原则很重要，不过遗憾的是，很多人仍然会“为打翻的牛奶哭泣”，为昨日的损失而悲叹，为了不必要的沉没成本做出更加错误的决定，遭受更大的损失。我们在日常生活里，由于某种原因做了错误的决定，遭受了严重的损失，这时与其沉迷于过去痛苦不能自拔，不如记住运用沉没成本来调整行为。不应向后看，而是要向前看，将过去的挫折和损失作为经验教训吸取，重新开始，有道是“塞翁失马，焉知非福”。

不过，想要摆脱沉没成本的束缚，还真不是一件容易的事情。规避沉没成本的误区，不是那些大人物们才用得上，普通人在平日里也会有这个需要。比如说，周末要去西单，地铁和公交都可以到。因为公交站近一些就选择等公交了，但这趟公交等了20分钟还没来。这时候你可能会决定改乘地铁，而好友说都等20分钟了，再等等吧，说不定马上就来了。一般人都会这么想。但现在既然知道前面等待的20分钟已经是沉没成本，不应该再影响决定乘公交还是地铁。那么为什么选择去乘地铁呢?因为这趟公交隔这么久没来，等的人就会很多，车上必然是人满为患，上这样一趟车还不得郁闷死啊，所以应该果断改乘地铁。

再比如说，在世界金融危机的影响下，有许多投资者手中的资产都大幅度缩水。此时，忘掉买入价，对其未来的可能性重新进行评估的做法也不失为一种明智之举。当然，它还可以帮助我们重新思考和恋爱对象的关系。只要能够灵活运用，沉没成本的理念应该可以给我们的人生带来重大转变。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

交易成本

——买大杯咖啡是双赢的选择

商品一样却价格不同的神奇奥秘

柴米油盐酱醋茶，要生活就需要消费。芸芸众生谁都离不开购物抑或接受各种服务，这些早已成为我们生活不可或缺的组成部分。当今，社会能够为民众提供各色食品、各类服饰乃至种类繁多的日用品和家用电器，尤为便于选购，因而百姓能够充分享受丰富多样的消费生活。

购物或者接受服务在普通人的一日生活中占有很重要的分量，工薪阶层职员的每天几乎都是这样度过：乘坐电车上下班、购买当天报纸或杂志、在快餐店吃顿快餐、夜里和三两同事小酌几杯啤酒，如此日复一日，鲜有变化。

有一个人喜欢喝雀巢咖啡，因为工作比较忙，经常会买简易的听装雀巢。很多人可能也有和他一样的经历，在大型超市、小型便利店、自动售货机等好多地方都可以见到卖听装雀巢咖啡的。但是只要稍加留心，你会发现其中一个有趣的现象：相同品牌，重量亦同，均为 180ml 的听装雀巢，不同店家的售价颇有差异。

比如，自动售货机标价 4 元，在小型便利店花 3.8 元即可买到，百元店零售价 3.2 元，而超市搞特价销售时用 3 元的低价位便能到手。另外还有，大学校园内自动售货机上卖 4 元，有些超市以 3.6 元、3.7 元、4 元的不同价格销售给顾客，部分小型便利店有时也会以 4.3 元的价格对外出售，个别百元店甚至以含税 4.5 元的价格卖给消费者。而在网上有的团购活动只要 78 元就能买到 24 听雀巢，平均每听不到 3.3 元。

同样是听装咖啡饮料，为何会存在售价差别呢？经常喝饮料的消费者，遭遇到价格高低不定的情形，是否是自己不够聪明而被商家愚弄呢？

其实，造成同物不同价的原因只有一个，即称之为“交易成本”的成本概念存在其中。

消费者在不同的店家以不同的价格购买相同的产品，这是一种十分有趣的经济现象，对此种市场格局进行仔细分析后，可以将其归结为两种情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第一，看似相同，实则不同的商品出现的同物不同价现象。

第二，真正的同物不同价现象。

就第一种情况而言，给人感官上完全相同的听装咖啡，由百元店销售时是不会对其进行冰镇处理的，而自动售货机或小型便利店提供给消费者的是冰镇咖啡。当然，自动售货机或者小型便利店也销售经过加热处理的听装咖啡。冰镇或加热处理后所附加的服务价值是两者价格层面的真正区别。

第二种情况就是由交易成本导致的。交易成本中包含为获取相关“信息”而付出的成本。消费者为了能够以更低的价格购买到品质更优的商品，往往会搜集汇总多种信息以便进行比较和遴选，此时所付出的时间和精力成本以及店家为向消费者提供有关信息而付出的“工夫成本”等均应列入交易成本中。这些都是“交易前”所花费的。其他应该包括在“交易前”成本中的项目还有你与周遭受影响的人们进行协调、沟通的成本。比如，住在租赁公寓的人在购买你喜欢的宠物前，需要与房东沟通以取得其谅解——进行这种事先协调所耗费的工夫即为交易成本。

换个角度来说，消费者甘愿接受不同售价也有其自身原因。消费者宁可选择自动售货机花 4 元的高价格购买，也不希望为了省些钱等到打折时去超市购买 3 元的听装雀巢咖啡。对于单独的个人来讲，这当中有节约“成本”的原因，所以才导致他们自然不自然地选择自动售货机。的确如此，购物时所支付的金钱是消费生活中最重要的成本开支，但这仅仅是问题的一个侧面，事实上我们每个人在购买全过程中还需要付出其他环节的成本，比如时间、体力和精力等。

当然，不是每个人都会忙得没有时间去超市或者没有足够的耐性等到超市咖啡打折。很多人觉得自己动手冲咖啡也无所谓。此时此刻咖啡和自来水对他们而言即是需要付出的成本，购买可以沏出 180ml 咖啡的咖啡粉不过很少几个钱，并且自来水也无需几个钱，既节俭又能自得其乐。嫌自己泡茶麻烦之人大多会就近去买听装咖啡饮料，如果站在自己动手冲咖啡的角度，与其说作为消费者我们购买的是瓶中饮料水，还不如说购买的是自己想喝茶但又不想动手从而接受他人提供的此种服务。

外出游玩，并且中午在外面野餐吃盒饭。感觉口渴想喝茶时，如果自行准备水壶、咖啡粉等较为麻烦，因而一般人会事前买好听装咖啡饮料，这样可以减少用于筹备相应物件的时间与精力，同时节约由此带来的成本。遇有此种情形，可以提前备好超市特卖的 3.6 元的听装咖啡。若还嫌费事（听装茶有一定重量），可以径直在公园的自动售货机上花 4 元购买一听，这样能够减少外出需要携带物品的数量和重量。

相当多的人对那些日常生活必备的、需要经常采购的物品的价格，心中基本是有数的。同时作为消费者中的一员，我们最好尽可能地总结购物时的经验教训，充分掌握好选购的时机以更好地节省时间或者精力成本。

每个商家会根据具体情况赋予物品不同的销售价格，由此不难理解为什么有些地方的茶叶价格高，而另一些地方的价格低。同一商品名称的瓶装茶，在步行 10 分钟左右范围的不同销售点或者自动售货机上，其价格会迥然不同，而且每处均拥有各自相对固定的消费群体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



组装还是套装，买哪种更实惠

如果要找家具厂做实木家具，一般要三个月的时间，所以此前最好将时间算好，在装修前就选好款式，提早做准备。定制实木家具价格并不低，几万一套的并不少见。现在人们似乎更加偏爱自己动手，DIY 组装家具。

2006 年春天，世界最大的家具连锁店宜家家居再次登陆日本。尽管在很早以前就已经进入了日本，但在 20 年前（1986 年）退出了日本市场，现在则再次以大型店铺的形式出现在了日本。2006 年在船桥市设立了一号店，在横滨市设立了二号店。计划预定三号店在神户市设立，之后还将继续设立分店。

宜家在日本再度遭热捧，反映了年轻人更加喜欢组装家具的购买倾向。当然，其实组装家具受到欢迎，也与它较低的交易成本脱不开干系。在购买家具时，负担的成本和个人满意度是消费者首先需要考量的内容。

在家具的价格中包含了“运送”和“组装”的成本。也有消费者自己解决组装和运送的情况，此时，要把消费者自己的花费等加入到购买价格中，来计算包含运送、组装成本的价格。于是，在零部件阶段中的家具价格加上组装成本，是成品的价格。再加上运送成本，则成为最终消费者负担的价格。宜家的组装家具再度被消费者所接受，主要在于因为削减了店方的运送组装成本，所以实现了廉价。

组装家具有以零部件的状态运送回来并自己组装的，另外也有在大型家具店等参观展示并购买家具的情况，即有按商品完成的状态运送回家的，也有按半成品的运送并在自己家中由家具商进行最终组装的，还有把小型已完成状态的家具从店铺用自己的车运送回家的。

那么，组装还是套装，买哪种更加实惠？

一般来说，在家中组装的话，组装的成本可能会很高。首先，是自己还是由店铺的人进行组装的问题，运送到家后由店铺的人员进行组装的话，需要具有组装技术的人员来到家中进行，那么其成本（人工费用）会很高。在家自己组装时，个人的技术成本也是大不相同。并且，如果是由工作很忙的人花时间来组装的话，时间成本会变得很高。

对组装不熟悉的人可以使用付费服务来进行组装，这需要支付相应的费用。使用配送服务时，也要花费相应的费用。想在宜家购买便宜家具的人不自己运送组装的话，是感受不到低价格的好处的。对应每个人具有的消费技术，对于在宜家购买得益和不得益是可以理解的。

宜家的一号店开业时，准备了 3 种房间配套样式，二号店准备了 9 种房间配套种类，在各个房间，在设定了特定的年龄层、家庭构成、房间用途（起居室、卧室等）的基础上，展示了考虑整体搭配的一套家具。只有这种房间配套方式才能真正降低消费者实际在家中放置家具时搭配的不确定性，这就是第二个对策。

因为房间配套的内容是不断变化的，所以如果经常去宜家，发现了中意的搭配房间后，并把放置在该房间中的家具全部买下，放置在家中的话，后悔的可能性或许将变得微乎其微。即使不做那种极端的事情，但观看了各种壁纸、窗帘和沙发的搭配后，再去购买沙发也是相当便利的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



特别是组装前的家具要尽可能平行包装，宜家在家具的设计阶段就已经注意到这一点了。重要的是宜家不仅节约了从工厂到店铺运送时的成本，还节省了客人从店铺运送到家时的成本。

宜家的另一个魅力是以容易理解的方式展示家具的搭配。即使是有很多好功能的家具，在狭窄的地方放置也是不能充分发挥其功能的，或放置在使用不顺手的地方等，仅就选择场所就会使人觉得很麻烦。另外，即使有再好的设计，如果与周围的壁纸、窗帘及其他家具的颜色搭配不协调的话，也有可能会给人以非常不好的印象。

可是，家具的设置和搭配的不确定性很高，从实际放置家具来看，也会很容易引起给人感觉与想象的完全不同的失败感。在购买的时候看好，进行交换，否则改换颜色的话，在交易后花费的交易成本会变得很高。

吃肯德基，要网上订餐还是上门自取

肯德基是美国的快餐，1987 年 11 月肯德基率先进入中国市场，成为了中国市场上的中高端产品，让中国认识了一种别样的快餐。肯德基让洋式快餐中国化，吃肯德基逐渐成为中国市场上的一种时尚，慢慢的人们习惯肯德基的味道，肯德基的情调。

肯德基网上订餐主要依托实体店的存在完成网上订餐功能，这个网站主要针对那些在公司上班，没时间去吃饭的白领，或一些宅男宅女。平时在店里排队为了吃上一顿饭要排队排很久，现在有了网上订餐这个网站，让人们既可以在网站上选择想要吃的食物，又节省了时间，还可以足不出户，就可以吃到美味可口的东西。

2011 年 7 月开始，肯德基开始推出网上订餐每天一款半价的优惠活动。

星期一：新奥尔良烤鸡腿堡，原价 15.00 元，半价 7.50 元；

星期二：香辣鸡翅两块，原价 8.00 元，半价 4.00 元；

星期三：香辣鸡腿，原价 14.00 元，半价 7.00 元；

星期四：培根蘑菇鸡肉饭，原价 18.00 元，半价 9.00 元；

星期五：新奥尔良烤翅两块，原价 9.00 元，半价 4.50 元；

星期六：葡式蛋挞，原价 5.00 元，半价 2.50 元；

星期日：吮指原味鸡，原价 7.00 元，半价 3.50 元。

于是，喜欢吃肯德基的顾客开始面临一个新的选择，是在网上订餐还是上门自取？

消费者进行购物时的满意度分为，从购买的物品和服务“功能”得到的满足感和从稍微的“好感”得到的满足感两种。

例如，在肯德基餐厅吃饭时的满足感中，确保椅子和桌子等吃饭的场所的设施，并从不同食物可以补充的营养得到的满足感，就是来自功能的满足感。店铺的环境好，店员的应对干净利落，可以很舒服地吃饭，因调味及装盘的方法感觉到饭菜的可口，我们可以认为这是因情感而得到的满足感。

有时消费者大部分的满足是从功能中获得的，但在很多的物品和服务消费中，我们认为大部分的满足是从情感中获得的。如果只看功能的话，对于可以很好地摄取营养的饭菜和时刻知道时间的时钟及可以很好地包裹身体的衣服，只因好吃或设计好就会支付很高的费用来购买。以肯德基的网上订餐为例，顾客在网上订购自己喜欢的套餐，由肯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



德基送货上门，既使自己免去了排队（某些时间段，排队选餐的人可能较多）的辛苦，又能省去从自己家去店里所花掉的时间。

当然，世界上真的没有平白无故掉馅饼的事儿，送餐时使用的外带饭盒和劳务人员支出都是要算在送餐费里的。选择网上订餐就需要另外支付 8 元 / 单的送餐费用。后来肯德基在送餐费用上做出进一步改进，即网上订餐一次满 29 元就可以免去配送费，像这些时间与精力（劳动成本）、额外的金钱支出、其他资产的使用、心理负担等在购物时需要付出的代价，被称为交易成本。它意味着我们在各种各样的经济活动中，除了需要为商品和服务付款之外，还要付出更多的代价。

但是，交易成本只是一个相对的概念，即便对于同一种交易，因为看问题的角度不同也会有不同的解释。比如说，当你网购一种商品的时候，运费 20 元需要另行支付。这 20 元如果以店家和你之间进行的商品交易为中心来看的话，它属于交易成本的一部分。但是，对于快递公司来说，这 20 元是他们将这件商品送到你家的配送服务的价格，如果以配送服务交易为中心来看的话，这笔钱就成了配送服务费，而不能算交易成本。

在我们收集信息进行购买决策的过程中所消耗的成本，以及店家为了把这些信息传达给我们所消耗的成本，都属于交易成本。而且，这些都是在“交易前”所需要付出的代价。原本进行肯德基网上订餐时需要另外支付的配送费就是“交易前”要支付的成本。另外，你去商店的途中付出的成本，与你讨价还价时付出的劳动成本，既可以看做交易中成本，也可以看做交易前成本。

肯德基与麦当劳成为很多人网上订餐的选择，外卖业务已经成为这两大餐饮巨头在新兴市场中销售额增长的重要部分。如今，肯德基在中国总共拥有 3500 家门店，其中半数以上都提供递送服务。据百盛集团首席财务长卢卡奇（Rick Carucci）预计，在接下来的 10 年中，将会有超过 2000 家新开门店提供递送服务。肯德基还在其他亚洲国家、中东、中美洲和墨西哥提供递送服务。

作为中国境内规模最大的快餐连锁店，肯德基依靠递送服务进一步拓展了品牌延伸领域。在中国，肯德基正在以每年约 450 家新门店的速度扩展规模。据卢卡奇说，其中半数门店都将提供递送服务。

无论是选择肯德基网上订餐还是进行其他购物选择时，消费者都需要把交易成本提前考虑在内，看是否需要支付其他费用，并根据这些费用进行总体衡量。与消费者复杂的选择相比，肯德基方面就显得简单一些。网上订餐既能够扩大销售，又能在为消费者提供便利的同时实现企业品牌在互联网上的有效传播，何乐为不为?

在对各种物品和服务进行交易（买卖）时，除对所交易的物品和服务的价值进行支付并产生的另外的成本，本书将其称为交易成本。在此前的章节中已经出现了各种交易成本，如为了买东西而走到店铺所产生的成本，以及为寻找自己喜欢的商品而付出的成本等。

由此看来，交易成本具有相当广泛的意义。例如，某家位于街道尽头、正在销售着被评价为非常好吃的点心的店铺，为了节约从很远的地方赶过来购买点心的顾客的交易成本，而在交通方便的车站前开设分店进行销售，这样一来，店家就将承担昂贵的房租，以及将点心运送到车站前的成本。所以，通过特意在车站前开设分店而产生的各种成本，从广义上讲，也可以认为是为了销售点心而产生的交易成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



考虑至此，就不难发现为什么近来一些本土的网上快餐店也开始遍地开花。如 501 网络快餐、好味美网络快餐、旺旺网络快餐等，图文并茂。除了公布订餐电话外，还开有网上即时 QQ 订餐等，价格和一般快餐相当，使得未来“网上快餐店”极有竞争力。商家开始从交易成本出发，从消费者身上赚得利润。一些上班族对于网上订餐欣然接受——虽然这要多花一点钱。

一机多用大大节约了消费者的交易成本

随着科技的不断进步，自 1983 年 Martin Cooper 带领着团队设计出世界上第一部移动电话——摩托罗拉 DynaTAC8000X 以来，手机产品发展至今已近 30 年。在这近 30 年的时间中，手机网络从此前的模拟信号时代进入到了 4G 时代，手机屏幕从单色进化到 16000 万色，而手机的核心处理能力也迅速发展，如今最为强劲的智能手机双核处理器芯片更是直逼个人电脑的硬件性能。手机也由最初只能打电话，演变成具有搜索、下载、听歌、拍照等多重功能的一体机。

手机所能够存储的数据越来越多，音乐、视频、照片都可以保存在里面随时随地拿出来欣赏。使用手机通讯录、时钟以及日程表功能的人越来越多，比如很健忘的人对于一些重要的事情就一定会记录在手机上，并设置闹铃提醒。当手边没有笔和纸的时候，手机能够很方便地记录一些内容。在上下班的电车内，经常有拿手机玩游戏消磨时间的人。还有人会用到录音功能，以及将手机当做 U 盘使用等。

手机天生是社交的好工具。在“云端”，手机的融合功能可以将各种社交手段集成到一台机上，将联系人的各种信息“混搭”在一起。手机可以登录 Facebook、人人网等社交圈，进行偷菜等社交活动；还可以登录 Twitter、微博；还包括 LBS 地点定位服务——所有这些功能都可以与手机的通话、短信、拍照等功能连通起来。

与手机一样，随身听也具有多种功能，现在使用随身听学习外语的人比以前大大增加。手机与随身听都因其具有一机多用的特点而备受青睐。只要拥有一部手机，不管你是在家、在外出场所、在工作单位，还是在国外，都可以很便利地进行通话。只要有随身听，不管你在外面也好，在家里也罢，甚至在车里，都能够听听音乐。市场占有率极高的 iPod 可以直接通过车载音响使用，这样做的人也越来越多。

机器使用范围越来越广，我们的交易成本就能够得到大幅节约。因为手机的多重功能，将手机作为时钟和日程表的人，无须戴手表并随身携带记事本。用手机来拍照的话，出门旅游也不用带相机了。

对于那些因为工作关系，或者需要经常和家人朋友以及恋人保持联系而必须随身携带手机的人来说，手机的功能越强大，他们外出时所需要携带的东西就越少。出门的时候只要别忘带上手机就可以，这甚至省下了检查随身物品的时间。对于手机的一机多用，范围经济充分说明其合理性和必要性。

范围经济指由厂商的范围而非规模带来的经济，也即是当同时生产两种产品的费用低于分别生产每种产品时，所存在的状况就被称为范围经济。只要把两种或更多的产品合并在一起生产比分开来生产的成本要低，就会存在范围经济。

范围经济表现为生产设备具有多种功能，可用来生产不同产品，从而提高生产设备

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的利用率，许多零部件或中间产品具有多种组装性能，可以用来生产不同的产品，因而可以增加零部件或中间产品的生产批量，取得因规模经济而引起的范围经济。企业一项研究开发技术的成果可以用于多种产品的生产，从而降低单位产品所分摊的研发成本。

当我们同时使用产品 A 和产品 B 的时候，这两样东西在很多方面都有相同的交易成本，比如每天都要随身携带，每天都要充电，都要熟悉操作方法等。于是生产企业开发出拥有产品 A 与产品 B 共同功能的“产品 A+B”，消费者如果选择这款商品，就可以节约交易成本。

原本需要熟悉两种产品的操作并同时携带这两种产品，现在只要一款产品便可全部解决。这就是范围经济效应所节省下来的成本。但是，不能忽视的是消费者对于这种一机多用的产品会逐渐产生依赖。一旦具有如此多功能的手机丢失、被盗、忘在家里或者没电了，也会带来诸多不便。在我们使用多功能的产品、受益于范围经济效应带来的交易成本节约的同时，也要做好问题一股脑儿出现的心理准备。

通过范围经济效应节约消费者的交易成本（由此提高销售额）的例子还有很多。比如电视和 DVD 播放机（以前是 VCD 播放机）这样的家电产品，相互之间需要通过许多条数据线连接，既有从电视向播放机传输声音和视频的线路，也有从播放机向电视传输声音和视频的线路。因此我们必须使用两个遥控器，并且分别记住它们各自的操作方法，这是非常麻烦的。

针对于此，松下电器和夏普将自己公司生产的电视机与 DVD 播放机等视频设备统一使用一种专用数据线连接起来，这样只要一个遥控器就可以进行操作。当然，这种情况需要消费者使用同一家厂商制造的系列家电产品，但在操作上的省事却是实实在在的。比如在准备录制电视节目的时候所需要进行的操作就大大减少，能够节省不少时间。

一机多用减少了人们的交易成本，同时也产生了一个不能忽视的巨大问题：所有的机器需要电力才能启动，一旦断电，家庭或者个人的生活都将陷入混乱。所以供电公司经常在电视上宣传“全电器化住宅”的概念，建议住户就连在厨房中做饭和在浴室中洗澡都不用煤气，全部使用电力，从而节省支付给煤气公司的费用（特别是基本费用），并以此作为电力公司的最大卖点。这也是在范围经济效应的作用下，企业为了使消费者尽可能多地使用自己公司的服务而作出努力的例子之一。

真正了解顾客需求的商家更受欢迎

中国现在有中国移动、中国联通、中国电信三家通信公司。客户可以在里面任意选择，但是不管你选择其中哪一家的服务，都必须从它们提前制订好的资费计划中选择一项适合自己的。同时它们还会提供很多可供选择的折扣计划。

一般顾客进行的通话分为两类。一类是友人、恋人、家人之间的通话，另一类是工作方面的业务联系。手机运营服务商之所以注意区分两者性质差异的原因在于，通话费用降价时，用户是否会增加通话时间，企业对此极为敏感。

手机运营服务商的收费体系之所以很复杂，是因为存在着种类繁多的费用方案，以及为用户提供的各种优惠服务项目。例如，在作为运营商重点推介的服务项目之一的亲情通话免费服务中，用户需要事先将某些人指定列入亲情人员内，这势必增加运营商的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



工作量以及计费时的复杂性。

假设有两种类型的手机用户。A 类型的用户只在必要的时候使用手机打电话，平时几乎很少使用手机，所以他们的通话时间非常短，一个月只有 100 分钟左右，而且，因为是非常必要的通话，所以他们愿意支付的价格（电话费）高达每分钟 0.3 元。那么这位消费者一个月的花费支付总额就是 30 元。

B 类型的用户是“日常使用”型的，每天都会打很多电话。因此，他们每分钟只愿意支付 0.2 元的话费，但一个月的通话时间在 600 分钟左右。他们每个月愿意支付的话费总额高达 120 元。

我们假设，不管是 A 类型的手机用户还是 B 类型的手机用户，如果实际支付的话费总额超过了他们愿意支付的金额，那么就不会选择通信公司的服务。而且为了便于说明，不考虑所需要支付的手机费用和其他各种费用。

针对客户的不同需求提出不同的套餐备选方案，是了解顾客需求的电信商家的普遍选择。于是就出现了亲情通话套餐优惠业务。

为用户提供亲情通话话费优惠服务，实质上也是企业实行价格差别策略的典型做法。笔者首先对以下即将阐述的内容做一概括：对于那些通话时间与手机话费两者互动关系敏感，且手机使用用途易变的用户通话，手机运营服务商采取的定价策略是降低手机资费，并且适宜对此类用户提供优惠服务项目。

拿友人、恋人、家人之间的通话来说，现在这方面的话费是越来越便宜了，两人进行此种亲情通话时一般都有“明天见面时好好聊”、“用手机打电话时说的都是无关痛痒的闲聊”这样的想法，而且如果手机话费偏高，两人打电话时心里更是在想“为了省些话费还是尽早挂断的好啊”。

在工作单位进行业务方面的联络时，如果没有手机很多时候会非常不便，并且为了将业务事宜表述准确、清楚而不能出现遗漏，必然要确保足够的通话时间。这种情形下，即便运营服务商将手机话费定得较高，用户也不可能在业务联络方面为节省话费而缩短通话时间。

通信公司希望能够尽可能地从这两种类型的手机用户身上得到最大的利益，因此，它们首先要让这两种类型的手机用户都接受它们的资费服务。通信公司最科学的做法是针对这两种类型的手机用户，分别推出不超过他们各自所愿意支付的话费总额的资费计划。

假设通信公司提出了两种资费计划。手机话费包括与通话时间无关的“基本费用（固定费用）”，还有根据通话时间收费的“通话费用（变动成本）”。

消费者可以根据自己的需求选择这两种资费计划之中的任意一种，选择“节约基本费用”的资费计划，基本费用为每月 10 元，通话费用为每分钟 0.2 元。这种资费计划虽然节约了基本费用，但每分钟的通话费用相对较高。另一种是“节约通话费用”的资费计划，基本费用每个月高达 50 元，但通话费用每分钟只要 0.1 元。

最近，还有每个月免费送通话时间的服务出现，也就是免费通话服务。为了方便说明，让我们先从没有免费通话的情况说起，随后再分析有免费通话的情况。

对于通话时间很短的 A 手机用户来说，节约基本费用的资费计划更适合。也就是说虽然每分钟的通话费用高达 0.2 元，但他一个月的通话时间只有 100 分钟左右，通话费

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



用20元。加上基本费用10元，每个月也只有30元的话费而已。这个金额刚好不高于A手机用户所愿意支付的30元的心理价位，所以他会选择这种资费服务。

对于通话比较多的B手机用户，选择节约通话费用的资费计划比较合适。每分钟0.1元，通话600分钟的话，每个月的通话费用为60元，再加上50元的基本话费，每个月的话费总额合计110元。因为B手机用户愿意支付的金额为120元，所以他会觉得这种资费服务更加合算。

当然，这也是价格差别。此时，运营服务商只管事先准备好复杂的收费体系就可以静候鱼儿上钩——随着消费者做出决定和选择，收费体系便可自动实施价格差别。

不但如此，充分认识到这种价格差别的有效作用的手机运营服务商，在实行新的优惠折扣并采取降价措施时，尽可能地在保持其复杂性（甚至更为复杂）的基础上改进收费体系。经历如此演进后，终于导致相当复杂的收费体系出现于当下。

一般来讲，广告或者宣传册上生僻文字或不易理解的文章段落，对消费者而言可能是不利的信息，也可能是最重要的信息，这当中最合理的解释是该企业在测试消费者。对细小文字丝毫不马虎，并且能够准确理解内中含义，表明消费者通过测试，他能获得便宜的价位或话费。企业刊出此类广告的目的是，使得重要信息内容不易被消费者所理解，以提高消费者的信息成本。

面对这种局面时，手机用户如果改换费用标准方案，则需要付出较高的交易成本，但是正由于复杂的计费体系的存在才使得话费价格差别成为可能，手机运营服务商也才能提高利润。人们最好清楚一点：消费者的交易成本是运营商有效实行价格差别的关键因素。

热恋时 VS 分手时的交易费用分析

交易成本是一个很难界定的概念，只有在动态过程中才存在，只有在一般均衡中才存在。谈恋爱无疑满足动态博弈的过程，但是这个一般均衡很难理解，也就是说你周围的每个人都会影响你的交易成本，有些比较明显，比如你被安排做的事情少，因而空闲时间多，或者得到更多的收入，有些则只是一些可能性。所有的人或事一变，交易成本也会因此而改变。

年轻人谈起了恋爱，给人的感觉就像是换了个人似的，做任何事都有了自信心，哪怕只是一件小事也能让恋爱中的人露出微笑，也会在某天由于一点小事而滋生出茫然不知所措的感觉来。家里的变化就是电话费骤然突飞猛进，究其原因，两颗难舍难分的心希望用电子媒介来拉近两个人的距离，吝惜那点通信费用，这是多么世俗的事情啊！

希望越来越靠近的两人分别后，不断增加的不仅有电话费，为见上一面花上许多的时间，加上来来去去的车费，也不是一笔小数目。

当一方已经为此负担过重时，就开始考虑两个人生活在一起算了。比起恋爱庞大的成本支出，两个人的结合不是更幸福吗？如果从当初就一起过的话，那么这些“毫无用处”的额外费用就可以大幅减少。当然有必要提醒各位年轻人的是，如果因为害怕负担恋爱成本，两个人在互相不了解的情况下就火急火燎地结了婚，婚后发现对方有恶劣得令人难以忍受的习惯后又死去活来要离婚的话，这样的交易成本会更大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



随着两个人交往时间的加长，考虑到规模经济可以降低两个人单独生活时的相加成本，可以增加为对方着想的利他主义的效用，可以减少分开时的交易费用（车费、电话费等），由此他们选择结婚，深深相爱着的两个人组建起类似企业的组织——家庭。谁都希望能够天长地久，但是面对生活中各种不可控因素的干扰，这种愿望很难成为最后的结果。

乔安娜忽然决定离开丈夫泰德·克莱默，离开孩子比利，独自离家出走。在他人看起来没有任何异常的克莱默家因此突降暴雨，虽然乔安娜也知道泰德会恨自己，但为了追求自己的人生，乔安娜还是义无反顾出了家门。

妻子的突然离去让工作忙碌的泰德的生活骤然间陷入了混乱之中，他无法兼顾繁忙的工作和照顾孩子这两件事，因而经常使上司和儿子两方都不满。泰德与儿子父子情深，在没有妻子和母亲的日子里，父子俩相依为命。几年后，事业有成的乔安娜为了获得儿子的抚养权向法院提起诉讼。泰德愤怒了，虽然他竭力争取希望能够获得比利的抚养权，然而就在此时，不幸失业的他心有余而力不足，法官还是把儿子比利的监护权判给了乔安娜……

看过电影《克莱默夫妇》的人对于这一幕可能很熟悉，没错！这就是这部电影的简介。不过，这种故事现不止发生在克莱默一家。据统计，仅仅在 2004 年一年，韩国就有 167000 对夫妻劳燕分飞，其中，有着 15 年婚姻关系的夫妻占了 32.7%，像克莱默家庭那样有着未成年子女的家庭占了 68.4%。

从两人结婚的那一瞬间开始，就签订了相互独占对方的合约，这与只能被某特定企业使用，而其他企业不能使用的“被占用资本”相似。由于具有垄断使用对方的特性，因此，无论男方，还是女方，结婚前的表现和结婚后的表现都会有所不同。

由于长期合同具有稳定性，因此，以为稳定就可以为所欲为的心态为道德松懈现象制造了发芽的土壤。既然如此，难道就不能明文拟订条件清晰、责任分明的婚姻合同吗？随便找一个三流律师，都能帮“预备夫妇”拟订这样一份结婚合同。不过，对于因爱情而结合，而非因利益而结合的相爱中的男女来说，他们会认为明文责任式的婚姻合同是对爱情的一种亵渎。

没有明文规定婚姻责任的合同就只能靠双方自觉在利他性的原则下执行了。所以，严格履行合同的“公权力”因为“暗示性”而使力度降低，结果就是即使偶尔对对方感到失望，也只能选择忍气吞声。

结婚这一暗示的合同具有责任不明确、不完整的特点，所以夫妻之间容易产生因外在因素而引发的其他交易成本。尤其是家庭成员容易受外部刺激的影响，即婚姻中的人容易受到外界的诱惑。在一起生活的时间越长，边际效用越低，热恋时能用爱情来遮盖掉的对方微小的缺陷，婚后就会无限放大。由于从家庭内部找不到满足感，于是把希望寄托于外部，期望从外部寻找到“新的人生意义”，从人的本性来说，要抗拒诱惑是很难的。

即便婚姻濒临灭亡，很多人也不会选择离婚收场，而是选择继续凑合过下去。因为夫妻一旦要打破“长期合约”，即选择离婚的费用也不是一笔小钱。要抛开两人一起苦心经营的家，跟已经缔结了深厚关系的配偶的亲戚分开，最要命的就是无论多么好的继母或继父，都很难与自己的孩子和睦相处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



市场越不完善，交易成本就越多。换言之，交易成本刚好就是企业扩张的本质因素，这与恋人为了减少交往费用而选择一起生活（规模经营）的本质一样。当然，如果两个人一起生活时不够和谐，隔三岔五地制造内部矛盾，那么，希望内部消化交易费用的计划就会以失败而告终，两个人一起生活后打架或某一方夜不归宿的日子特别多的话，倒不如重新回到恋爱时两个人在夜里煲电话粥互诉情愫的日子。

无论恋爱也好，还是分手也好，都是以交易成本为开始和结束的。当然，由于感情损失难以用钱来衡量的缘故，我们很难估算出分手时的实际损失费用。因此，克莱默的费用很难从经济学的角度计算出来。

去星巴克应该买多大杯号的咖啡

星巴克销售各种饮料，按其大小可以划分为中杯、大杯、超大杯等多种规格（未规定规格的种类有若干）。中杯容量最小，约 240 毫升。超大杯容量最大，为中杯的两倍，约 480 毫升。

不过，作为同样供消费者选用的饮料，中杯的饮料与超大杯饮料在价格方面的差额正好为 6 元。无论是标价为 21 元的中杯美式咖啡，还是售价为 30 元的冰香草拿铁，超大杯规格的同种饮料其价格就要比中杯规格贵 6 元。

售价 21 元的中等规格饮料与售价 30 元的 S 规格饮料，其饮料种类是不同的。同种饮料，如果将中等规格换为超大规格，容量上增加了 240 毫升，增加部分的相应价格是 6 元。请注意增加的 240 毫升，这导致了原本价值完全不同的饮料以相同的价格对外售出。那么，去星巴克喝咖啡的话究竟要选择多大型号的杯子呢?

21 元的饮料与 27 元的同种饮料，大小容量相差两倍，价格却仅有 6 元的区别，这对消费者而言是相当划算的。当然果断要选择大号的杯子，但是你又开始在想，类似星巴克一样的大型连锁店，采取的销售政策是全国统一售价（麦当劳自 2007 年夏季开始实施地域差别价格），即不管是寸土寸金的上海南京路地区还是地价相对便宜的其他地区，咖啡价格均无二致。假如地价较高地域的连锁店里，多数顾客消费的都是大容量杯子盛装的饮料，那么星巴克又是如何赚取利润的呢?

如果实在想不明白，不妨就站在咖啡店的经营者的角度上进行一下换位思考。

首先，咖啡店要营业需要几名店员，需要支付店铺租金以及水电和燃气费等。还必须准备装咖啡用的纸杯和设备等。其中占成本大部分的是店员的人工费和店铺的租金吧。那么就粗略地计算一下成本。

店员询问笔者喝什么咖啡然后收钱，用时约 1 分钟。其间店员会观察其他客人有何反应，并就客人对价目单提出的疑问做出回答，此项工作费时两三分钟。沏咖啡需要 1 ~ 2 分钟，这将取决于饮料的种类。此外，因为还要间接地处理一些必要的工作，如清洗烹饪器具、打扫店内等，如果将出售 1 杯咖啡所需的时间假定为 5 分钟，1 分钟 1 元，5 分钟就要扣除 5 元的人工费。

如果销量增加一倍，人工费固然会增加很多（需要另外增加人手的话），但是房屋租金的在咖啡里的摊平成本会大大降低。在该计算例子中，其中咖啡豆的价款，只要向生产咖啡豆的种植户支付几元（最多 2 元）即可，设想利用这种价格的咖啡豆制成的咖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



啡以 21 元的价格进行出售。仅这样，也只能赚到 2 元。

试着将杯型尺寸扩大为原来的 2 倍，但不管什么饮料都提高 100 元的价格来设定进行讨论。不再提供普通款杯子的咖啡转而提供超大款杯子的咖啡，从点咖啡到买单所花费的时间没有变化。制作饮料所花费的时间也仅仅多花费几秒钟（或者十几秒钟）。

越是价格昂贵的饮料，越是要多花费时间，如加牛奶、加巧克力等，所以也许将增加人工费用方面的成本。但是，那是店员非常繁忙地进行工作的情况，在进店消费顾客少的时候，因为仅仅利用应该休息的时间，所以也可以不考虑人工费用的增加情况。

越是价格昂贵的饮料，其利润率（利润对价格或者销售额的比率）越高。而且，杯子尺寸越大利润率越高。对店家来说，超大款杯子的特色咖啡最赚钱，也最畅销。所以通过将普通款杯子的特色咖啡与超大款杯子特色咖啡的价格差控制为 6 元，让顾客看起来超大款杯子特色咖啡更充满魅力，进而吸引顾客进行消费才是合理的。

所以，如果只是关注通过杯子尺寸扩大为原来的 2 倍而追加的 240 毫升，那么不管那是何种饮料，都可以认为饮料的生产费用就是成本。消费超大款杯子咖啡的顾客，从店铺方面来看就是高效并且可以赚取更多利润的顾客。正如前文的介绍所示，在上海中心位置街区，据称消费大款杯子咖啡的女性顾客（OL）比较多。她们为提高店铺的利润做出了贡献，对店铺来说就是好主顾。

如果将交易成本的概念扩大来看物品和服务的交易成本，那么很多种情况下，交易成本占了整个成本相当高的比例。在咖啡店里销售的咖啡中，其原材料所需的成本非常低，人工费所占的比例很大，但是如果仅从泡制咖啡这 1 ~ 2 分钟的工作来看，人工费也并不那么高。可以说为迎接顾客而进行的等待、进行各种准备以及清理工作所花费的人工费相当高。

虽然是以各种形式产生的交易成本，但是如果有好的节约交易成本的方法，单凭这一点，消费者与企业就可以得到利益。因此，通过从“节约交易成本”这一角度进行分析，便能够理解各种商业活动的本质了。

消费者想要不盲目地进行购物，最重要的还是在购买前认清自己承担的成本，以及店家和制造厂商为顾客承担的成本等各种交易成本。在清醒妥帖的基础上，进行购物选择，而不至于成为消费的“冤大头”。

同类店铺应该开在住宅区的什么位置

提到购物时的交易成本，大多数人头脑中闪现的主要是花费在来回路途上的“工夫”（时间与体力）或者交通费。其次是为了寻找销售质优价廉货品的店家而搜集相关信息所耗费的成本。相信每个商家都希望招徕大量消费者进店并实际购买商品，那么怎样做才能遂心如愿，吸引到更多的顾客呢？商家最好为顾客着想，尽量节约他们在交易成本方面的花费。

外贸服装店的选址一向是业界人士认为最重要的因素。虽然深圳华强北等商圈一直以来都是外贸服装的集散地，但也有不少人将店开在住宅区。这些店主都有在繁华地段经营服装的经历，但由于租金太高，所以后来选择了放弃。

商业区和住宅区各有优势。住宅区租金便宜，客户群增长较慢，但客流量稳定，回

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



头客起码占到 90% ~ 95%。服装市场商业区房租较高，但客流量大，而且多生客和游客。如果经营女装精品，人流量大的地段会是比较好的选择。但选择人气虽旺但租金较高的铺位则会有一定风险。在住宅区开外贸服装店必须注意一个问题，就是服装店所在的居民生活区周边是否有较多的高档住宅。

如果需要买东西，消费者肯定会选择就近购买。住宅区向来是商家开电脑店的优良地段，如果商家切实为顾客考虑尽量缩减其交易成本，即使不降价销售也能吸引众多消费者前来购物，并且赚头比单纯降价带来的利润还要更高。

无论商家销售何种货品，如果采取降价促销方式，一定会不同程度地增加客流量。不过，仅仅采取降价这种单一销售手段，商家在每种降价货品上的利润会受到影响。从消费者角度来看，他们承担的不只是商品价格，还要承受由购物所花费的“工夫”等造成的交易成本的负担。尽管大部分人并未真正意识到这当中有什么差异，但还是建议商家应采取降价销售和尽可能地节约顾客交易成本这种组合型商业策略。

那么，在已经有店家在住宅小区增设分店的情况下，同为竞争关系的其他商家该如何选择呢?

小区首个家电量贩店选址在中心区域。假如作为竞争对手的第二个商家决定在住宅区设立分店，那么开张营业后将基本上只有居住在该线右侧的居民进店消费。这表明，随后进驻的店家最多也就能够赢得该小区 25% 左右的客源，而其他约 75% 的客源流向了位于中心区域的首个进驻的家电量贩分店。

名古屋市内咖啡馆数量众多（咖啡店早上的饮品种类非常奢华），而且多为名店。2006 年 8 月，连锁店遍布全国的咖啡店——布伦特进驻该市。其首家分店选址区域周边还有星巴克、“多多路咖啡”等知名咖啡连锁店。

作为全球著名品牌，古琦于 2006 年秋季选择在名古屋市中心区域开设临街店面。而在其周围密集地分布着不下 10 家经营服装或服饰品的国外知名品牌。

店家聚集愈多，彼此竞争愈激烈。为了生存，商场选择提高服务质量，降低商品价格，由此人气愈旺，形成一种良性竞争和生存的环境，并招徕其他地区的消费者前来选择购物。

彼此竞争的店家喜欢聚集在同一区域内，这种趋势也可以用来解释其他各种现象。比如，互为对手的商家销售的主流商品愈发接近。其实像这种相互竞争的家电量贩店集中在某个区域内经营的现象，在各地随处可见，其中比较典型的如北京的中关村，以及随处可见的爱打对手戏的肯德基和麦当劳。

最糟糕的情形莫过于在中心区域以外地点选址开店！如此，不但有半数以上的居民流向中心区域的商场，而且营业后还要付出巨大精力用于想法吸引消费者，负担很重，得不偿失。当然，也有其他因素导致消费者流失，但选址不当无疑是其中很重要的负面因素之一。

为避免区位劣势，后进驻者也应该在中心区选址开店以便与先进驻者开展竞争。在同等条件下能够赢得至少一半客源，再利用其他优势资源与手段击败竞争对手，最后形成赢家通吃的局面，将全部客源据为己有。凭借强烈的商战欲望与夺取胜利的自信，后进驻者应该进军中心区域。

当前的情形是已经有先进驻者和后进驻者开设的量贩分店，而除此之外的第三方投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



资者也正谋划在该小区开店的相关事宜。假设该投资者也选择中心区位，那么这里将演变成三足鼎立之势。通过竞争，三方可能各得 33.3% 的客源。

淘宝网设立了一种专门对商场价格进行比较的网站，不少消费者选择在家中上网搜集、对比有关信息。其实，亲自前往家电量贩店相对集中的区域与商家面对面地讨价还价，要比你在网上搜索一番后想当然地自认为最便宜的商场购物更能获得低廉的价格。总之，多逛几家店，效果更明显，消费者据此能少掏些票子。居住在住宅区周围的消费者，如果从信息搜集成本角度考量，建议你们去小区中心位置两个互相竞争的商场购买商品，那样比你去远离小区的商业区购物更能节约交易成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

租金
——使用总要付出代价

孟买房屋租金堪比曼哈顿

2007 年开始，孟买的房价飞涨，在南孟买素来是富商巨贾、宝莱坞明星聚居地的库巴拉山一带，曾经出现过 9 万卢比 1 平方英寸的房子。那是一座塔楼，外表像火柴盒一样简单普通，可当年一经推出，很快就被印度人抢购一空。换算一下，对比孟买当时不足 3000 元人民币的年人均收入，这个价格有点像是在开“国际玩笑”。

孟买南部班卓尔区一栋面积约 1000 平方米的小楼，上世纪 90 年代时售价 400 万美元，到了今天已经暴涨到 5000 万美元。小楼旁边一户位于第五层的小公寓，有四个卧室、四个卫生间和两个厨房，面积共 300 平方米。这套房子 1975 年时值 60 多万卢比（约合人民币 10 万元），现在它的价格已攀升至 3.6 亿卢比（约合人民币 6000 万元）。三十多年的时间里房价竟涨了 600 倍，让人惊叹。

看上去普普通通的房子，十几万人民币一平方米，贵得有些不可理解、不能接受。但在印度专家眼中，价格如此之高的房地产市场却并不存在泡沫，2010 年之后的房地产市场黯淡只是由于价格抑制了需求，老百姓对房子的渴望仍然是实实在在的。

在现实生活当中，很多东西的供给都是固定的，例如上边提到的一定时期内的车票、布票以及一定地域之内的房地产。其中一些东西的固定供给属于人为造成，例如粮票和布票，它们在计划经济时期由人为限定配额；而有些供给数量固定的物品，却属于天然使然，例如一定时期的车票，和一定地域之内的房地产：在一个月之内，你无法多制造出一趟列车；整个北京市区的面积也就 1300 多平方公里，在一定时期内你是无法扩展城区面积的。

印度高房价背后，隐藏的是它的土地制度。印度宪法规定：一切公民均享有在印度领土内自由迁徙，在任何地方居住和定居的权利。这意味着一个印度人，无论他走到了哪里，他都与所在地的居民享有一样的公民权利：求职、子女教育、医疗等方面权利均等；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



不需要健康证、暂住证，不会被收容；可以卖烤肠或红薯为生，甚至不会有城管。

在印度强制拆迁是行不通的。特别是这样集中的大片贫民窟，个个都是钉子户，牵一发而动全身，随时可以引发示威乃至骚乱；而且政治家得罪了这些“贫民窟主”就会丧失选票，所以不让这些“贫民窟主”得到心满意足的补偿，就让他们搬家是不可能的，这使得印度拆迁成本巨大，这也是孟买房价如此之高的主要原因。

使用总要付出代价，占有土地产权的商人进行土地买卖时会不断抬高土地价格。租金（这里只说到房屋的租金，而不谈论买断房屋产权的价格，是因为从经济学上来说，买断房屋的价格可以看成是所有房租的折现值）只取决于需求方，而不是供给方，供给方所获得的收入全部属于经济租。房租不是由建造房子的价格决定，而是由地价决定；乡下承包土地的地租也是由这块地的收成所决定的。

北京长安大街上的一家麦当劳，其房屋的租金是由这间房子所能获得的最大收益决定，这个店面没有变成一家湘菜馆，是因为租给麦当劳获得的收益大于做湘菜馆的收益，麦当劳支付的租金大于想开湘菜馆的老板能支付的租金，因此，顾客在长安街这块地方见到的是麦当劳，而不是湘菜馆。

地租完全是由两块地之间的优劣情况决定的：如果所有的土地土质都是一样，并且不存在所有权，那么就不可能存在地租。换而言之，长安大街上的一块地存在地租，是因为这块地数量有限（供给固定），而地租的多少，是由长安街所能创造的价值决定的。这种由于房地产的收益不同形成的地租，叫作级差地租。

房价的上涨，建筑成本只是较小的一部分，更重要的是因为地价偏离了理性的价格，因此，现阶段房价疯狂上涨带来的好处，很大部分没有进入原料供应商、工人、银行的腰包，而是进了土地开发商和土地所有者的腰包。

土地的供给在一定时期内是固定不变的，这一点毋庸置疑，因此，土地的供给曲线是垂直、缺乏弹性的。中国很多城市的房价偏离理性的价格，问题一部分在于房地产市场存在需求泡沫，另一部分在于一些开发商囤积土地，限制土地的供给，从而拉升土地的价格。

在土地的利用过程中，房地产开发商实际上只是中间的一环：一方面，他们从土地所有者手中租赁或者购买土地；另一方面，他们把开发的相关房产出售给房产的使用者。我们买房的渠道只有一种，那就是只能从房地产商手中购买房产。这意味着房地产开发商在房产的定价方面具有举足轻重的话语权——对于中国人而言，房产是生活稳定的重要条件，中国老百姓的生活过度依赖房屋的所有权，老百姓对房屋的需求弹性很低，这也就给了房地产商漫天要价的土壤。如果此时房地产市场属于完全竞争市场，那么，如果有开发商想抬高价格，他就会有所顾忌——因为价格过高，老百姓就会转而购买其他房产公司的住房。

相比于孟买贵得令人望而生畏的地价，北京的地价最多只能算得上令人望而兴叹了。

民营书店无法摆脱经营困境

无论书店文化底蕴有多丰厚，信誉度有多高，似乎都摆脱不了倒闭或者停业的困境，而且倒闭之因如出一辙：资金链断裂，书店房租、水电、用工等运营成本上涨，销售量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



持续下滑，最终无法偿还出版社的书款。随着网上书店和数字出版的日益活跃，民营实体书店正面临严峻的生存挑战。

2012 年 1 月，国内最大的民营连锁书店光合作用书房在厦门的 5 家直营店全部关门。遭到供应商哄抢的大望路店内只剩书架，还有店门上面的黄底黑字“光合作用”的招牌。而在商场内的光合作用书房分店——如庄胜崇光店、新光天地店和银座店，甚至连招牌都没有留下。最后，光合作用书房在北京的 7 家直营店和厦门的分店已全部关闭。

而就在 2012 年的春节前，成都时间简史书坊、上海万象书店猝然倒闭。已有近 20 年历史的著名学术书店风入松停业，季风书店关了 4 家门店。

与新华书店等国营书店相比，像光合作用这样的民营书店的销售利润并不能够占优势。销售量占优的网上书城与国营书店平起平坐，直接面对第二级批发市场，拿货成本仅为民营书店一半，如此一来，二者销售额必定会有很大差别。曹章武透露，去年纸老虎集团利润率约 5%，在行业内已算“挣得多的”。由于民营企业几乎没有融资渠道，因此很难扩大规模、降低采购成本。实际的房屋租金和昂贵的税收租金是民营书店需要面临的最大开支。

随着商业地产持续升温，租赁价格成为最大的成本增长点。物业成本、租金上涨是民营企业利润下滑的最主要原因，很多公司物业费已上涨一倍，几乎吃掉了全部利润。在网络书店大打“低价”与“便捷”两张王牌、抢占生意的时候，民营书店正在为房租发愁。

店面租金昂贵使光合作用书房承受了巨大压力。光合作用书房的 7 个直营门店均位于大望路、宣武门、东直门等商业核心区，每平方米租金平均约 25 元 / 天。当初风入松书店停业搬迁的时候，也提出每月 5 万元的房租，成为书店最大的压力。

2009 年，季风书园在上海市区仅存的陕西南路站门店遇到危机，在上海市新闻出版局等各方努力下，书园终于保住，并签订了“2+1”租约，即前两年为承租期，第 3 年为优先承租谈判期并商谈后面的合同事宜。

最终季风书园在 2012 年初与出租方再次续约到 2012 年底，租金略有上调，至每日每平方米 5 元多。但这已是对方已经给予了极大优惠的最低“友情价”。这样，1000 多平方米营业面积的陕西南路门店每月至少要付 15 万元房租，这笔租金相比饱受网络市场冲击，连连下滑的营业额，过于沉重了。

低利润不仅源于成本的挤压，税收也是民营书店的沉重负担。目前民营书店要上缴 8% 的营业税和 33% 的企业所得税，这部分负担是国营书店没有的。三味书屋店员坦言，虽然没有房租压力，但三味书屋仍有不小的运营压力，其中开销最大的一部分就是税收。

以时尚廊为例，目前在世贸天阶的书店，总面积 1000 平方米，每年房租高达 200 余万元。虽然今年在图书和百货销售上增长 30%，但时尚廊书店前期投入达 2000 多万元，每年的运营成本也以 10% 的速度在增长。一年下来，亏损 200 余万元已算正常。位于西城区佟麟阁路的三味书屋，自 1988 年创建以来已度过 27 个年头。灰色的墙体虽然已经翻新重建，但木质的花窗仍透出丝丝古韵。目前，三味书屋在售图书数量约为 7000~8000 册，但由于没有折扣，走量小，仅能勉强支撑生存。

客观说，如今民营实体书店生存实在艰难，但这并不意味着民营实体书店的发展已

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



经到了穷途末路之时。绝处也能逢生，夹缝里也能生存。只要经营者对图书销售抱有一以贯之的热情，就能不断提升图书运营服务品质，积极探索多种经营形态，从而摆脱经营困境。

一个成功案例是美国最大实体书店巴诺书店（Barnes&Noble）。过去 40 年里，巴诺书店一直是美国最大的书籍销售市场，除了线下的强大实体店，巴诺还是全美第二大网上书店，仅次于亚马逊，当前市值不低于 10.5 亿美元。

目前，巴诺大学书店服务于全美 500 多家高等院校，是全美最大的大学连锁书店。在大学图书销售方面，巴诺大学书店在全国各地拥有 365 家分店，其中有些分店早在 1997 年就已经开办了网址，年底时巴诺已经拥有 370 家网上大学书店；1998 年又有 80 家分店实现了上网；1999 年，巴诺大学书店成立了教材网上书店。巴诺书店的经理罗斯认为开设网上教材书店会大大促进店铺销售。

对于实体书店来说，应当从以下方面积极转变。第一，转变经营模式，学习星巴克的经营方法，变卖书为卖生活方式，通过书店与生活方式的结合创造新的文化氛围，获得品牌溢价；第二，把握互联网发展潮流，将线下的实体书店与线上的网络书店相结合。但是，多元化经营适合规模较大的书企，大部分规模较小的民营书店不具备多元化经营的实力。

值得注意的是民营企业要摆脱困境除了要自力更生、自强不息外，政府部门也要积极作为，一方面在资金、税收上给予一系列倾斜和扶持，另一方面出台一些优惠政策，组织民营书店参与农家书屋，让民营书店像超市一样在社区安家落户。

实体书店是网购无法替代的，志趣相投的人在此以书会友，可以享受到淘书所无法体味的乐趣。书店已经不仅是一个销售图书的店铺，还是一个文化传播、文化休闲、文化修养的平台，固态的文化传播需要实体书店，读者在精神层面深层次的交流也需要实体书店。

为什么我们常常要别人管

秦可卿死了之后，她的公公贾珍觉得贾蓉只是一个监生，面子上觉得不好看，心里一直很不自在。这天大明宫掌宫内相戴权亲自前来祭奠。于是贾珍把戴内相迎至逗蜂轩，希望其能从中周旋，为贾蓉谋得一官半职。

戴权说："这件事刚好凑巧，最近正好有个岗位缺口。现在 300 人的龙禁尉短了两员，昨日有人拿了 1500 两银子来求我，我就答应了。还剩了一个缺口，谁知永兴节度使冯胖子来要，要与他孩子捐，我就没工夫应他。既是咱们的孩子要捐，快写个履历来吧。"

领侍卫大臣的副手，一叫内大臣，主管亲军，一叫散秩大臣。散秩大臣是清朝皇帝除了封爵外封赏功臣的一种方法，是镇国公、辅国公、镇国将军、辅国将军以及公、侯等世爵子弟谋职的一种出路。宁国公之孙、世袭三品爵威烈将军贾珍向大明宫掌宫内相戴权捐一个龙禁尉，也是符合当时的行政程序的。

而像戴权这样主管龙禁尉的招募工作的官员和那些掌握职业资格认证的垄断部门，他们能够通过操纵或者控制经济环境从中获取"租金"最终赚取收益，而不是通过正常的交易或者在生产中创造利润，经济学上称这种行为为寻租。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

贾蓉为了得到龙禁尉这个缺，必须花去1200两的银子。在清朝雍正年间，正五品的官员，年俸禄是80两银子，80斛禄米，贾蓉捐到这个职位，按照俸银计算，要12年的收入，才能收回成本，当然，实际上并不需要这么长时间，因为只要有了龙禁尉这块金字招牌，以后飞黄腾达的机会就多了。何况，宁府获得的主要收益，不在银两上面，而是把可卿的丧事办得风光体面。

戴权出租的龙禁尉这个职务因为供给固定，供给曲线垂直，没有弹性。因为龙禁尉的供给固定，所以宁府付出的这1200两银子，全部都属于经济租。如果皇家监管得利，所有的侍卫都通过正常程序选拔上来，那么，每一名侍卫都不需要为了贿赂领侍卫大臣而多花一文银子，戴权得到的经济租就是零；如果永兴节度使认为龙禁尉这个职位，只值得捐1000两，而没有贾蓉这样的竞争者，那么戴权得到的租金就是永兴节度使的1000两；但最终，宁府认为花更多的钱是值得的，所以，这个职位的租金才达到了1200两之多。戴权出租龙禁尉的收入，取决于买方谁出的价更高。

经济学家布坎南认为，寻租行为不仅不能提高经济效益，反而损坏了整个经济体系。由于人们天生都有钻漏洞的习惯，就算是最理性的经济人也避免不了走向寻租的道路。在这样的寻租过程中，溜须拍马、请客吃饭、权钱交易等行为都造成了社会资源的巨大浪费。

按照极端自由市场理论的观点，即便是患有狂躁症的男人，也没有必要拥有驾驶执照后才能上路：如果他是理性的，他就该尽量不去开车或者根本就不买车，因为他能估计到自己驾车的风险远远高于常人。然而，人类的思维方式却常常与理性背道而驰，越是患有狂躁症的男人，他越会高估自己开车的水平，越会追求超速行驶的快感。喝醉酒的人也是如此。其实，不仅患有狂躁症的男人或者酒鬼如此，我们大部分人也是这样。人类似乎越来越陷入自恋的怪圈。

心理学家曾用“如果由我来统治世界，世界是否会变得更好”这句话来测试人们的反应，结果，相比于1982年时人们的表现，到了2006年，2/3的人对自己的评估都高于1982年，很多人认为如果由自己控制某种局面，结果会变得更好。这也就难怪，我们在马路上会表现得越来越狂妄，特别是男人们，他们更愿意做出一些冒险的举动，例如闯红灯。

来自欧盟一些国家以及美国的统计数据说明，在交通事故的肇事者中，男性达到了70%的比率。在所有男性的交通事故死亡者中，有39%的人血液酒精含量超过80mg/100dl，而女性所占的比率只有18%——男人们的雄性激素引诱着他们把公路当成宣泄的场地和表现控制欲的地方。

医疗无疑也是一个高风险行业。有人曾对进行手术的操刀医生进行调查，有20%的医生承认，他们在给病人开刀的时候，曾经开错过位置。理性地说，如果医生没有向病人详细说明手术的风险，病人就有权利起诉这位医生。但是，心理学的研究显示，大部分病人对医生的手术是否满意并不是从医学角度考虑，而是从他们对医生的喜爱程度来考虑：如果医生说话的语气平缓温和，那么，大部分病人都会对医生感到满意而不会深入考虑手术的风险。

寻租行为的各个层次一环套着一环。人类社会的寻租现象并不是某些人的个别行为，而是牵涉到利益的各个相关方。戴权“出租”龙禁尉不仅肥了自己的腰包，而且满足了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



贾府的虚荣，其他官员看到大明宫掌宫内相能得到油水，于是又想着法子谋取这个职务。

那么，我们这些非理性的行为和相关部门是否进行管制有什么关系呢？显然，对于驾驶和医疗这些高风险行业而言，政府应该进行严格的把关，经济学中的理性人假设在这里失效了，我们身上固有的心理弱点会让我们在这些高风险行业中付出生命这样的高昂的代价，我们需要一个严格、公正的体制培养我们的安全意识，培养我们进行安全操作的习惯。

像戴权那样的卖官行为和垄断部门的职业资格认证，都会造成经济运行的低效率。但是，我们无可否认的是，驾驶执照和行医执照这样的资格证明我们却无法废除掉。因为它们事关乘客或者病人的生死，一旦出现差错，失去的就可能是一条条生命，而生命是无法用效率损失的成本来估价的，即便效率再低，只要能避免生命无谓的伤亡，再大的效率损失都是值得的。但是，对那些市场可以解决的人才甄别机制，相关的管制就显得多此一举。

胸小就不能开电动车了吗

制定法律、政策、政令是相对简单的，在大多数情况下，政府总是可以制定出好的法律、政策与政令。但人们从情感上认为较好的政策，在一些情况下并不太合乎政治学或经济学的逻辑。假使地方政府执行这样的政策，很可能产生某种“非意图后果”，也即执行的结果与政策制定者所要达成的目标南辕北辙。

为了确保所有电单车骑士健康状况良好，越南卫生部最近建议，胸围小于 28 英寸的人将被禁止骑电动自行车。越南男子平均高 164 厘米，重 55 公斤；越南女性则平均高 155 厘米，重 47 公斤，这一消息传出后，许多越南人都表示难以接受，并且质疑这样的标准是从何而来。

许多读者也纷纷投函报章，担心他们无法达到当局设下的标准。一名读者黎秋香在写给《青年日报》的信中说：“我体重太轻，那我该怎么办？那些胸部小的人又怎么办？他们大多数可没有钱来进行隆胸手术！”

胡志明市一个颇受欢迎的博客“BoCuHung”支招说：买胸垫吧。看来，如果越南卫生部真这么规定，生产胸垫的厂方也就该挣一笔了。

胸小的人真的就不能开电动车了吗？越南卫生部门的这个提议显然和人们的普遍认知存在巨大偏差。该部门主动划定奇怪的交通规范，最主要的目的就是为了专门制定一些垄断性的规则，迫使和引诱人们寻租的行为，这也是经济学中所说的政府设租现象。

经济学大师布坎南将寻租分为三种层次：第一层次是寻租者向政府官员贿赂讨好以取得租金；由于寻租者的投机活动使政府官员们享受特殊利益，又会吸引人力物力争夺主管官员的肥缺而发生第二层次的寻租竞争；如果部分或全部寻租者的超额利润形成财政收入，那么，各个社会利益团体又可能为了财政收入的分配而展开第三层次的寻租活动。

比如政府想在城市出租车上寻租。首先政府会发放有限的出租车经营执照，人为地造成市场上出租车数量少于需求均衡水平，于是出现出租车“稀缺”，干出租就会获得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

超额利润（即租）。有超额利润的驱使，人们就会想办法从主管执照发放的政府官员那里弄到执照，这里的办法就包括贿赂这些官员，从而产生第一个层次的寻租；这些管执照发放的官员得到贿赂，又会吸引人们争夺发放执照的这个肥缺，又发生第二层的寻租；还有部分或全部出租车的超额收入以执照费的形式转化为政府的财政收入，那么各个利益团体，又会为了这笔可观收入的分配展开第三层的寻租。因此，在这三个层次上，一旦政府行动创造了稀缺，寻求租金现象就能产生。

经济学家认为政府也是经济人，它不会是被利用的角色，在很多情况下它是主动寻租的。由于租金的存在，政府就会去创租，其创租行为分为三种：政府无意创租、政府被动寻租、政府主动设租。最开始提到的越南卫生部门的相关建议如果成为硬性规定的话，那么就是一种政府主动设租行为。政府无意创租是指政府出于良好的愿望而干预社会经济，但结果却是创设了租金，给寻租活动创造了机会。这是在市场经济不完备的时期常常会出现的一种状况，经过一定时期的发展，无意识寻租会逐渐被意识到，而逐步取消。当然也不排除，政府由于某种利益集团控制而继续维持或者创造寻租行为。

一个企业成功开发了一种市场上没有的新产品，获得高于其他企业的收入，这就叫作寻利活动，也叫创租活动。当其他企业跟进，也生产新产品，从而使得价格降低，超额的利润（即租）逐渐消散，这也属于寻利活动。因为以上两者都增进了社会福利。

如果一个企业生产了新产品，担心其他企业跟进涌入，使租消失，便寻求政府的干预来阻止竞争，这就是寻租活动了。因为这种活动有损于整个社会福利的增进。

人，包括官员在内都是自利性的，如果没有监督，没有制度的看管，为了利益，什么都可以做得出来。企业“人际关系成本”的存在再次证实了这点。正如学者托克维尔在总结美国的民情时所说，美国的民情之一就是对官员的不信任，因为他们最接近权力，也更有可能是无赖，如果不用一项权力去监督制约他们，他们有可能把整个国家抱回家。事实上，英美国家的人性预设是“人是无赖”，就是说官员一有机会便会占便宜，一有权力，他便有可能腐败。

寻租所带来的丰厚利益使人们不断地涌入非生产领域寻求“租金”，社会上进行寻利活动的人越来越少，越来越多的人投机取巧，不劳而获，为了利益不择手段，造成了资源的浪费和配置效率的降低，渐渐地，整个社会失去了向前的动力。

寻租造成了政府腐败，导致了社会不平等和贫富差距。当今社会中，数额巨大的贪污腐败已经成为影响国家收入和财富分配格局的一个重大问题。如在一些地方，一个稍掌权力的人，无论是生病，还是结婚生孩子，父母祝寿，只要是有事发生，或者没事找事，立马就能收到可观的钱财。这种现象在败坏了社会风气的同时，助长了寻租现象的滋生和蔓延。

当然，政府主动设租，也有其积极的一面。如建立学位制度，减少信息不对称，让能学习的人，能够有进取之路，让有知识的人有一个识别证，能取得较高的社会地位，赚取较高的工资或者收入。政府设置的这种租金实际上就是拥有学位者的价格，并且学位并非所有的人都能够拥有，而是需要通过努力得来，它不存在额外的收益。当然，如果有人通过买卖的方式，通过弄虚作假的手段，搞到文凭，并因此而获得好处，那么这就是一种政府需要打击的寻租行为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

美国大兵还不如秦军有效率

美国是世界第一军事大国，美军现役部队人数约 140 万人，其中陆军 50 万人，海军和空军各 35 万人，海军陆战队 18 万人。陆军分为 10 个战斗师和 4 个独立旅及装甲骑兵团；海军编制为 5 个舰队，共 12 个航母战斗群、11 个两栖戒备大队、59 艘攻击潜艇、117 艘战舰和 10 个舰载机联队；空军编制为 20 个美国军队飞行联队（每个联队约 74 架战机）；海军陆战队编制为 3 个师和 3 个勤务支援大队，装备 3 个飞行联队（约 21 个中队）。美国在世界数十个国家和地区设有数百处军事基地，海外驻军约为 28.78 万人。

在美国军队服役的士兵要比在美国工作的普通老百姓工资待遇高。据有关资料报道，美国普通士兵或中士平均年收入约为 3.22 万美元，军官平均年收入约为 6.42 万美元。美国空军士兵和中士平均年收入约为 3.31 万美元，空军军官平均年收入约为 6.69 万美元；水兵平均年收入约为 3.38 万美元，海军军官平均年收入约为 6.6 万美元；海军陆战队士兵和中士平均年收入约为 2.94 万美元。

但是，现在人们对于美国大兵的印象很少像《拆弹专家》中那样光明。在电视上，广播中，人们一次又一次听到的是美军士兵的虐囚新闻和军营里不堪的性丑闻。美国大兵们与日剧下的素质，与美国的军队缺乏有效管理而出现寻租现象密不可分。

在领导职位名额固定的情况下，如果相关机构的监察不利，便会形成买官卖官的腐朽之风，而买官卖官的实质，是把固定要素供给的经济租转移给了一些利益既得者，经济学家将这种行为称为“寻租”。美国著名经济学家布坎南把寻租描述为人们凭借政府保护进行的寻求财富转移而造成的浪费资源的活动。

最近几年，美国军官的工资基本上没多少变化，美国军官从少尉到上将分成十个工资级别，月薪随着军衔和服役年限逐年上调。少尉的月薪约为 2500 美元，少校约为 5000 美元，海军上将的月薪则为 1.3 万美元左右，除军衔之外，月薪的多少很大程度取决于服役年限。这就造成了具有不同技术水平和能力的军官常常得到相同的工资，技术水平较低的人能够领取技术水平比他高的人员的工资。在经济学上，这种低效率的人员沾别人光所得到的好处称为经济租。

由于军队技术人员的工资只取决于军衔和服役年限，一些技术水平较高的军人发现，待在军队混资历，获得的收益，还不如在华尔街谋个差事的收入高，因此，很多技术出色的军人选择了离开。

此外，寻租的风气也在美国士兵选拔处散播开来。

自阿富汗战争和伊拉克战争爆发以来，美国军队在招募新兵的过程中，有一种名为招兵助理的职业正受到一些人的青睐，由于美国兵源短缺，招兵助理每向部队成功推荐一名新兵，便可获得 1000 美元的奖金，如果新兵最终通过了基础训练，征兵助理将再获得 1000 美元的奖金。

虽然军队的技术人员短缺，但美国东北部和中西部经济较发达地区参军的人数却不断下降，而西部和南部拉美裔和黑人聚集的地区，参军的人数却节节上升。自从参军的抽签制于 1973 年被废除之后，美国的军人大部分来自经济条件较差的家庭，那些富有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

阶层的孩子和受过良好教育的年轻人大多躲避兵役。

与现在的美国军队形成对比的是我国秦朝的军队。这支军队因为实行了不同的奖赏制度，战斗力大为增强，他们横扫敌方的军队，最终建立了中国历史上第一个大一统的中央集权国家。

商鞅根据军功不同，制定了共二十级的爵位：

爵位	年俸禄（石）	爵位	年俸禄（石）
1. 公士	5011	右庶长	550
2. 上造	10012	左更	600
3. 簪袅	15013	中更	650
4. 不更	20014	右更	700
5. 大夫	25015	少上造	750
6. 官大夫	30016	大上造	800
7. 公大夫	35017	驷车	850
8. 公乘	40018	大庶长	900
9. 五大夫	45019	关内候	950
10. 左庶长	50020	彻候	1000

商鞅自己也是军功制的受益者。开始变法的时候，商鞅只是秦国的左庶长。新法推行几年之后，秦国的国势蒸蒸日上，秦孝公把商鞅提升为大上造。秦孝公二十一年（公元前 343 年），商鞅因为破魏军，用计谋掳去魏公子昂的战功，秦孝公把商地的十五座城邑封给他，商鞅从此被人称为商君。

秦军和战国其他六雄军队不同的一大特色，就是建立了中国历史上最早的“军衔制度”。秦国的士兵有着严格的等级制度。秦国的军功制度打破了“世卿世禄”的制度，有了军功的奴隶可以获得人身自由，没有军功的贵族只能享受平民的待遇，普通士兵只要斩杀一名敌军军官便可晋升一级爵位，而当时秦国的死敌魏国却只是赏铜八两。

秦国令对手胆寒的战争机器，是由魏国投奔秦国的商鞅一手打造的。商鞅规定“有军功者，各以率受上爵，为私斗争，各以轻重被刑。”商鞅根据军功的不同，规定了不同的奖赏制度。士兵斩杀敌人首级一个，便可授爵一级，可以做年俸五十石的官吏；斩杀敌人首级两个，可以授爵位二级，做年俸一百石的官吏。

商鞅实行的二十个等级的爵位制度，打破了固定的、缺乏弹性的奖励制度。军功少的士兵，获得的奖赏比军功多的士兵要少许多。所以，商鞅的军功爵位制度，实际上是为秦政府省下了一笔支付经济租的费用（从需求角度，可以说秦政府获得了更多的消费者剩余），不同军功的士兵获得的收益不同，这激励了士兵在战场上奋勇杀敌。

秦国士兵对军功的供给不是固定的，斩杀两名敌将与斩杀一名敌将得到的奖赏肯定不同。但在现实生活中，很多要素的供给却是固定的，在要素供给固定的条件下，要素需求方支付的所有费用都是经济租。

从经济学的角度来看，秦朝军队的最大成功之处就是在于通过有效的制度奖惩，在军队当中确立了明确的规范约束，使人们不容易投机寻租，从而保证了军队的战斗力。美国部队要想改变现在的状况，估计是得好好翻一翻秦朝的兵书了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



人们为什么会寻租

人们喜欢寻租——千方百计寻找租值大的行当。原因从租值的定义里就可以看出来:租值是指收益下降而行为不改变的那部分收益，收益下降了还坚持干，那不就是表明原来的收益是很划得来的嘛！很划得来的东西，谁不喜欢去争取?

20 世纪 80 年代早期，美国汽车工业步履维艰。宽敞气派但耗油量大的美国国产汽车的市场需求量锐减。相对小巧玲珑而且省油的日本汽车在美国市场却大为出彩，市场份额步步扩大。面对这种局面，美国的汽车制造商、汽车工会以及来自产车州的政治家们联手组成强大的院外活动团队，花费巨资游说立法人员与行政当局通过立法阻止日本汽车进口，保护国内市场。

最终，里根政府作出强烈反应，在进行了艰难的讨价还价之后，同日本政府达成了关于汽车进口配额的协议。这一协议使 1981 年到 1983 年期间美国国产汽车的价格每辆上涨了 400 美元，日本生产的汽车在美国市场上的价格每辆上涨了 1000 美元左右。1984 年，美国汽车制造商的利润由于这一协议而增加了 89 亿美元。

寻租产生的条件是存在限制市场进入或市场竞争的制度或政策。它往往与政府干预的特权有关。在政府干预的条件下，寻利的企业家发现寻利有困难，转而进行寻租活动，取得额外的收益。美国汽车制造商获得的这 89 亿元的额外利润就是得到的租金，即租值。

只要资源的所有者想多得而不愿少得，他们大概就要去寻求租金，寻求租金无非是寻求利润的另一说法。关于社会相互作用的传统经济模式是以一种假定为根据的，即人们都力图使预期收入的当前价值极大化；而且，经济理论的重要论证涉及这种个人寻求利润与向往的社会结果之间的关系。举一个通俗的例子吧：

假设原来有一个商品卖 10 元，其中的 2 元作为租值被商家拿走了，现在政府突然宣布施行价格管制——这商品只能卖 8 元了，则价格低了 2 元，想来抢这商品的大有人在，怎么办? 人人都想要这商品，但只有一个，给谁?

替代“价高者得”的准则很多，其中排队比赛谁来得早是一个准则，比赛喝酒看谁喝得多是另一个准则，考试看谁的分数高又是一个……准则数不胜数。究竟是哪一个准则代替“价高者得”准则，那是后话了。

这里假设通过“排队”这一准则来决胜负——谁排在第一名谁就能以 8 元买下这个商品。此准则一旦宣布，首先行动的是退休的老太太，老人们通常早上睡不得懒觉，早早起床，无事可做，忽然记起便早早去排队，可获得便宜了 2 元的货，何乐而不为?

在理想化的市场秩序模式中，寻求利润作为一种活动所产生的后果，是任何单个参加者既不能预见到，也不能理解的。但是，把它们作为秩序本身的特点来评价却是“好的”。所以，在这方面，寻求利润在有秩序的市场结构中会造成外部经济；用庇古的术语来说，寻求利润的社会边际产品超过私人的边际产品。

由于亚当·斯密的缘故，我们得知屠夫与面包师傅寻求利润的活动保证了对全体社会成员都有利的结果。只有通过这种活动，市场才能使资源在不同的用途之间有效地进行配置，才能组织生产和分配，才能把价格作为比较有价值的标准加以确立。

我们很容易判断一个公职人员在采购茶叶时是否有吃回扣的行为，但我们很难判别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



一个投资几十亿元的项目是否合理，或者一个投资项目选址于特定的地区是出于公共利益的考虑还是官员以权谋私，或者政府给某个外商划拨一块地是为了带动当地经济发展还是权钱交易。一句话，我们希望政府为我们办的事越多，政府的透明度就越低，监督就越困难，我们所不希望的腐败就越严重。一些实行民主政体的国家也有很腐败的政府就是这个道理。

当然，一个社会是把资源（包括人力资本）用于生产性（寻利）还是用于非生产性活动（寻租）主要取决于一个国家的制度。换言之，好的制度激励人们去做蛋糕，而坏的制度则诱使人们去分蛋糕。寻租不仅影响一国的经济活动，而且影响一国政治和社会活动。我们这里主要探讨企业家寻租对经济发展的影响。

人的精力和时间总是有限的，过多的时间和精力用于寻租方面，那么用于寻利的时间和精力就大大地减少。布鲁克斯、黑吉德拉 1988 年设计了寻租竞争与科技竞争的动态比较模型，分析了寻租对社会进步的阻碍作用；也从动态的角度揭示了在中国古代的制度背景下出现的寻租竞争取代科技竞争的恶果。他们认为，社会生产水平随着时间不断发展，当发展到一定阶段，就会产生一种竞争，这种竞争耗费了一定量的社会资源。如果发生的是科技竞争，那么虽然是从较低的生产水平出发，但是由于科学技术的进步，生产可能性曲线可以大大地向外伸展；然而如果发生的是寻租竞争，由于寻租只是把社会资源白白消耗于非生产性领域，对生产力发展不能起到推动作用，整个社会的进步都将停滞。

租值消散，别说你不懂

一个公共牧场，即无主人的牧场，绿油油的草地，谁都可以进去放牧。假设有个人首先发现这牧场，可能会辞掉原来的工作——假如那时工作的年薪是 6 万元。买了几只羊第一个进去放牧，所以一年之后，牧场里的羊被养得肥肥壮壮，卖了一个好价钱，大赚了一把——假设是赚了 10 万元，那么这个第一个吃螃蟹的获得的租值是 4 万元了。

第二年，一些邻居也看到这个机会，纷纷进入这个牧场放羊，结果可想而知，第一个进去放牧的人的羊吃不到那么多的草了，没有上一年那样肥了，只卖得 7 万元——只有 1 万元的租值，但还是赚了一些钱。同时，邻居们也赚了一些钱。

第三年，更多的邻居也进入到这个牧场放羊，结果，羊太多，许多草还没有长起来就被羊踩死了，首先进驻的那个人的羊也就更难吃到好的草，变得更瘦了，最后不得不把羊卖掉，只赚了 5 万元，虽然仍有钱赚，但租值却是负数——赚的钱还不如原来打工的收入高。

于是，第四年那个人就退出了牧场，外出打工去了。

显然，只要有正的租值，新的放羊者就会继续进入，直到租值降为 0 为止。

草的增长速度可以算得出来，草长到什么程度最肥，最有利于羊的生长也是可以算得出来的，如果牧场是一个人的，那么作为牧场主的他精确算出，或者通过试验方式找到放多少羊进去吃草才能使得产量——羊肉最大化，从而获取最大的租值。但如果像上面的例子那样，牧场是无主的，大家争相进去放羊，最终把草都踩死，大家租值为零——租值无影无踪，消散了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



租值消散，是指一些对社会有价值的资源或物品，在竞争使用或获取的过程中，如果不用市价而是用上其他准则（例如排队论先后，搞人际关系等），这些其他准则的成本或费用会在边际上抵消了资源或物品本身的价值，从而产生浪费。

租值消散的原因是牧场没有主人。只要有主人，放多少羊或者让多少人进来放羊，是会朝着租值消散最小的方向去安排的，主人不会让“羊太多以致于草都被踩死”的糟糕现象出现。

租值其实是长期投资的一种回报。有时候这回报姗姗来迟，有时候被别人夺走，有时候则更糟糕——谁也没有拿到，而是无端地烟消云散，简称“租值消散”：居于垄断地位的人所获得的租值无端地减少了，但其他人的所得也没有增加。这租值消失得无影无踪，不知跑哪里去了。

价格管制有时会和租值消散产生密切的关系。如果产品的价格被管制，排队轮购等行为一定会出现，排队的时间浪费替代了产品的价值，是租值消散。这不难，难就难在可以排队，可以炒黑市，可以论资排辈，可以论人际关系，不一而足，都是准则，究竟哪一项会被选中呢？任何市价之外的其他准则必会导致租值消散的浪费。和我们生活密切相关的最低工资也是租值消散的重要来源。最低工资是一种价格管制，无疑会导致租值消散。

市场的存在是因为社会有交易费用而起，但市价的厘定也有不菲的交易费用。那所谓“公司”的出现，是选用另一种不用物品市价的合约来处理产出活动。这样一来，监管与奴隶性质的安排就出现了。最低工资的推行管制着这后者合约的自由。

最低工资的引进对经济发展的损害无疑严重，虽然经济学的外行人不容易看得出租值消散的祸害。这里要指出的是，对一个发展中国家来说，这祸害还不是摧毁性：能保留职位的员工，因为最低工资而获得甚微利益，大幅提升最低工资的压力因而不存在。经济学的解释，是在竞争下一间公司或机构时可以有租值，但除非有意外的收获，否则不会有盈利，而一个经济起步后不久的国家，大部分公司的租值不多。最低工资大幅提升，或通过劳动法例间接地提升，或约束劳动合约的选择自由，租值不足的公司或企业会纷纷倒闭。这是两年前中国的不幸经验。

从经济发展的角度衡量，让租值被蚕食当然是败笔，因为租值的累积也是国家财富的累积，是国民收入增长的重要基础。工会蚕食租值与最低工资有什么关系呢？答案是最低工资协助了约束工人竞争——本领低下的无从竞争就业。即是说，最低工资减少了劳动市场的竞争压力，从而协助了工会加强对这竞争的约束。倒转过来，有了蚕食租值的工会存在，最低工资的提升就来得容易了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第三篇

选择：如何提高生活的满意度



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

预期
——望梅为什么能够止渴

曹操是如何激励军队的

作为一代枭雄的曹操在选用人才方面采取循名责实、唯才是举的方针。他深明“治平尚德行，有事赏功能”的经权之道，因此在天下尚未稳定的时候，并不急着为自己建立功名，而更重视能够实实在在干出一番大业。曹操求贤若渴的心情，在他不朽诗篇《短歌行》中有淋漓尽致的表现。正是在这种用人思想指导下，曹操招揽了一大批文武人才。

在广纳人才的同时，曹操也精于对军队的激励，使军队保持了良好的战斗力。

东汉末年，曹操带兵去攻打张绣，一路行军，走得非常辛苦。当时正赶上是夏天，太阳火辣辣地挂在空中，散发着巨大的热量，大地都快被烤焦了。走了很多天，军队里许多人的嘴唇都干裂得不成样子，鲜血直淌。每走几里路，就有人倒下中暑死去，就是身体强壮的士兵，也渐渐地快支持不住了。

曹操目睹这样的情景，心里非常焦急。他策马奔向旁边一个山冈，在山冈上极目远眺，想找个有水的地方。可是他失望地发现，四处荒芜根本没水，后面的士兵已经支撑不下去了。

作为一个标准的聪明人，曹操在心里盘算：找不到水，这么耗下去，不但会贻误战机，还会有不少的人马要损失在这里，想个什么办法来鼓舞士气，激励大家走出干旱地带呢？沉思过后，曹操抽出令旗指向前方，大声喊道：“前面不远的地方有一大片梅林，结满了又大又酸又甜的梅子，大家再坚持一下，走到那里吃到梅子就能解渴了！”

战士们听了曹操的话，想起梅子的酸味，就好像真的吃到了梅子一样，口里顿时生出了不少口水，精神也振作起来，鼓足力气加紧向前赶去。就这样，曹操终于率领军队走到了有水的地方。

这就是我们大家所熟知的“望梅止渴”的典故的来源。用现代经济学分析，曹操能够算得上是经济学的专业人才。他了解战士的内心预期，想办法使他们的这种期待得到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



暂时满足，达到鼓舞士气的作用。

预期的形成，主要依据的是过去的经验、已有的知识和在此基础上对未来的分析、预测。

在西方经济学中，对预期的关注由来已久，最先在专著中论述预期的是凯恩斯，但是凯恩斯学派关于预期的论述是零散的，没有形成系统的理论。从根本上讲，凯恩斯的预期观是“非理性”的预期观。此后经济学家约翰·穆斯、罗伯特·卢卡斯等分别对预期进行了开创性研究，最终形成了以卢卡斯为首的理性预期学派。

对将来的预期决定着我们的选择。“能掐会算”的一般都是那些阅历深、知识多的人；对预期的事物了解越多、越深，预期越是准确。预期在我们生活中具有重要的影响。好的预期会鼓舞士气，激励人们为了预期目标的实现而努力，而不好的预期可能使人们没有开始行动就已经溃败不堪。

有了目标，有了追求，就如同曹操的“望梅止渴”一样。当然一次“望梅止渴”可以，两次三次再重新使用那就不行了，望梅止渴只能起暂时的作用，如果预期长时间得不到满足，人们不能真正得到梅子解渴，最终会失去信心，精神状态也会变差。

这就涉及激励管理的问题。要想充分发挥激励的作用，我们就要建立长久有效的激励机制，真正让人们感受到激励的积极推动作用，更好地工作、学习。在日常与人交往中，我们要多激励别人，给人以正面、积极的预期力量，才能使自己身边的人产生积极向上的正能量。

天气预报的准确度

近年来，天气预报准确度的问题越来越引起大家的注意，天气预报的精准对我们的生活有重大的意义。

2009 年 5 月底银行假日期间波恩茅斯出现问题。英国气象局预计，该海滨胜地在假日期间将会出现暴风雨天气，但实际上，那是一年中阳光最灿烂的一天。波恩茅斯旅游局估计，该城至少错失了 2.5 万名游客和逾 100 万英镑的收入。那些本打算前往波恩茅斯的游客和去了的幸运游客则分担了说不清楚的损失和收益——那些幸运的游客既享受了阳光灿烂的一天，也享受了更为安静的海滨。

游客总是容易受到天气的影响，而现在他们或许更容易受到天气预报的影响。互联网使得查看天气预报变得较为容易，也为短期休假的推迟预订提供了便利。

多一天可靠的天气预报，无异于一种上天的恩赐。发电厂需要天气预报来判断电力需求，而发电本身就对天气较为敏感。不仅风力发电或太阳能电池板与天气有关，燃气发电厂在低温下效率也会更高。超市会查询详细的天气预报，并相应调整当地的产品搭配。

发展中国家甚至更容易受到恶劣天气的影响。麻省理工学院经济学家迈克尔·格林斯通对印度和美国当地气温飙升对死亡率的影响进行了研究。他估计，如果一年额外多一天“高温天气”——气温高于 32 摄氏度，美国每百万人每年的死亡率就会增加 8 人。在印度，高温造成的死亡率是美国的 5 倍多，特别是在农作物歉收、薪资下降的农村地区。

没有可靠的天气预报，会浪费能源和金钱。既然天气预报对我们有如此重要的作用，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们难免会对它有较高的要求，因此对天气预报的怀疑之声也越来越突出。

提到天气预报的准确性问题我们不能不说一下经济学中的预期。

一方面，天气预报归根结底是一种预期的行为，它可以无限接近事实，但有时跟事实不符也是情理之中的。天气是复杂多变的，不同的天气过程，预报员对其的把握也不一样。每年初雪的预报就比较难。既有科学技术上的问题，也有人们对初雪关注度高的问题。如果天气系统信号强，预报把握性就高些，如果系统弱，预报常常就会有偏差。天气变化的很多规律在科学认识上还没有完全解决，特别是现在城市化、城市群的快速发展以及人类活动对天气气候的影响相对频繁之时。

另一方面，随着社会进步，生活质量的提高，市民对天气预报准确度的期望值高了，对气象信息服务的满意度预期也高了。气象科技的进步速度与市民的要求和需求还不相适应，这都会给天气预报准确率提出新的挑战。“气象预报质量监督员”对天气预报及时性、准确率等能够有一个很好的反馈意见，但其代表性仍受到许多客观因素的影响。

其实，不同人群、不同需求、不同区域的人个体主观感知、心理预知等存在差异，对天气预报的感受可能也会不一样。我们不妨替天气预报人员想想。当他们预报准确时，被认为是理所当然的；而当他们预报错了的时候，却总是成为替罪羔羊——尽管他们的预测准确度比我们这些经济学家要强得多。此外，他们或许能为经济作出更大的贡献。

天气预报无法阻止恶劣天气的出现，但在其他方面会有所帮助。准确的天气预报可以使农民放心播种，而不用担心种子被雨冲掉或被风吹走。世界气象组织（WMO）从上世纪 90 年代中期开展的研究表明，在天气预报服务上每投入 1 美元，就会减少 10 美元的经济损失。

世界银行也对此基本表示赞同。世行的研究人员预计，加大天气预报服务的投资带来的益处与成本的比例为 5 ： 1。如果把这些数据汇总起来，就意味着穷国应采取一种不太可能的发展战略：聘用更多的天气预报人员。

所以，解决这一问题，实现更准确地预报天气状况，还需依靠科技发展和进步，特别是气象探测手段的提高。而且提高天气预报准确率，也是气象部门始终努力的方向。通过加强气象观测站网建设、无缝隙天气预报技术体系的建设（从天气监测到临近预报、短时预报、短期预报和中期预报）和天气预报预警信息滚动快速发布，以及预报员队伍整体素质的培养，天气预报服务能力已有了很大的提升。

你喜欢百事可乐还是可口可乐

众所周知，在世界饮料市场上有两个长年竞争的超级宿敌——可口可乐和百事可乐。其中可口可乐一直被视为美国的象征，是“世界饮料之王”。而百事可乐是在众多挑战可口可乐的对手中脱颖而出，并成为唯一一个能与之抗衡的企业。它们在历史的舞台上大打“世界大战”百余年。那么作为消费者的你，是喜欢百事可乐还是可口可乐？

有人肯定还记得有名的“百事挑战”电视广告（最起码听说过）。广告里任意挑选顾客，请他们品尝可口可乐和百事可乐，然后让他们当场说明喜欢哪一种。这些由百事公司拍摄的广告宣称人们喜爱百事可乐超过可口可乐。同时，可口可乐公司的广告又声称人们对可口可乐的偏爱超过百事可乐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



怎么会这样呢？难道这两家公司都在捏造统计数据不成？

答案是两家公司对他们的产品采用了不同的评估方式。据说可口可乐公司采用的是让消费者根据偏好公开挑选，让他们一眼就看到自己喝的是什么，包括可口可乐著名的红色商标。而百事可乐公司采取的挑战方式则是让参与者蒙起眼睛，分别品尝标有“M”和“Q”的两杯饮料。

科学家经过研究得知，这居然是我们的预期在捣鬼。

神经学专家——山姆·麦克卢尔、李健、戴蒙·汤姆林、吉姆·西佩尔特、拉塔内·蒙塔古，还有里德·蒙塔古等人，对可口可乐和百事可乐分别进行了蒙眼的和不蒙眼的测试。利用功能性磁共振成像机，研究人员能够在参与者摄入饮料时对他们的大脑活动进行跟踪。

山姆和他的同事们拉了一根很长的细塑料管送到参与者的嘴里，从另一端注入可口可乐或百事可乐。在注入饮料的同时，通过可视方式告诉参与者这是可口可乐，或者这是百事可乐。这样研究人员可以在参与者被告知饮料名称的情况下分别观察他们大脑的活动状况。

结果怎么样？与可口可乐与百事可乐的广告作用相同，他们发现，是否告诉参与者饮料的名称，会造成他们不一样的大脑活动。

实验过程是这样的：每当参与者喝到一口可口可乐或百事可乐，与情绪中的强烈感受相关联的大脑中部——即大脑正中前额叶皮层就被激活。

但是如果参与者知道他喝的是可口可乐，会发生另外的变化。这时，大脑的额区与工作记忆、联想，还有高级认知以及概念有关的区域也被激活。百事可乐也有这种情况，但可口可乐更多（自然地，那些更偏爱可口可乐的人的反应就更加强烈）。

大脑对饮料反应的基本愉快值在两种饮料之间是相似的。但可口可乐相对于百事可乐的优势在于它的品牌——它激活了大脑的高级机制。这些联想因素，而非饮料本身的性质，给可口可乐带来市场上的优势。

大脑额区的多巴胺链可以投射到愉快中心并把它激活。这可能就是为什么一提到品牌名，人们就更喜欢可口可乐——联想更加强烈，使得大脑中代表这些联想的部分能增加大脑愉快中心的活动。这对所有广告公司来说，当然是好消息，它说明可口可乐鲜红色的包装，回环式手写体品名，多年来对消费者铺天盖地的信息轰炸（例如，“可口可乐，让一切变得更好”），已经使人们难以分清他们到底是喜爱它的包装还是喜欢包装里面那些棕色冒泡的东西了。

先天的预期优势使得可口可乐在产品销售上占据优势，且不管产品的实际质量如何，看到包装就兴奋的消费者把选择的橄榄枝优先抛向了可口可乐。

就是如此，预期总是对我们的选择产生影响，有形或者无形。如果预期不久之后物价要大规模上涨，我们便会去买黄金、换美元，到商店里去抢购吃的用的，以求使手里的钱实现“实物保值”；相反，若预期物价稳定，一时不会有大的变化，我们就可能会多存点钱，留着以后买真正需要的东西。如果预期股市看涨，我们就买进股票。

预期还可以形成成见。成见，说到底，是人们希望用来预测体验，对信息进行分类的一种方式。大脑不能在每一种新环境下仅凭片段就开动，它必须建立在从前所收到过的信息基础上。由于这一原因，成见并不是从本质上就有害的。它为我们不断地理解周

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

围复杂的环境提供了捷径。这就是为什么我们看到老年人用电脑，马上想到他们可能需要帮助，看到哈佛学生就想到他们一定很聪明的原因。但是，因为成见给我们提供了对某一群体成员特定的预期，它也可能对我们的认识与行为有不利的影响。

如果你意识到上面的观点，那么从明天起在日常的生活、工作中，我们就需要善于运用对我们有利的预期，引导我们的行为向好的方向发展，也要防止成见等干扰我们的决定。

美食不如美器，预期改变品位

从搪瓷饭盆和蓝边大碗，到景德镇餐具，到港台塑料，到日式粗瓷，到宜家，一日三餐离不开的早已不只是传统意义上的锅碗瓢盆。更多材料、更多样式、更多色彩、更多用途的餐具和厨具不知不觉中走进我们的生活。它们的与众不同和清新靓丽加速了厨房里的革命。

古代的“官窑”就是专门为皇上和达官贵人设计、生产日用瓷器的地方。明黄盘龙的宫廷杯碗，是权力的象征。时到今日，拿什么来吃喝依然是一把标尺，不是用来区分阶级，而是用来区分品位。

现在去餐厅吃饭，特别是高档的餐厅，就有这样的讲究。因为餐具的级别与饭菜的档次和就餐者的身份、地位直接相关，所以昂贵的餐费中有一部分是为精致的美器付的费。大饭店里，较一般的摆桌是用高档骨质瓷餐具；高档些的是银饰装点的口布、银筷以及镶银的套碗、套盘；再高档的就该全换成金的了。

提出“美食不如美器”的清代诗人袁枚，是著名的美食家。他总结餐具与美食的关系时说，菜肴出锅后，该用碗的就要用碗，该用盘的就要用盘，“煎炒宜盘，汤羹宜碗，参错其间，方觉生色”。从经济学的角度看，人们这种行为是由预期为导向的，拥有美食不如美器观点的人们本身的预期不是美食，而更倾向于美器。

人们的预期能够改变他们的主观，甚至客观体验，从而对他们施加影响——有时这种影响非常巨大。对医药、软饮料、大众化妆品和汽车行业来说，预期价值可能成为真正价值。预期决定了我们对音乐和食品的评价。事实证明，正面预期增强我们对周围世界的欣赏，改善我们对世界的观察力。不抱期望的危险在于，到头来，我们什么也得不到。

我们期望什么，就可能把现实涂上我们想看到的颜色。我们的眼睛和大脑按自己的期望和方式对信息实行过滤——我们擅长于说服自己想看到什么，看到的就一定是什么。

在标新立异的今天，跟“美”沾边的东西往往不能抱着老理儿不放。难怪京城一家五星级饭店的副总，出国时偶然见到一种造型独特、非常漂亮的水晶盘子，愣是买下了人家的所有存货，小心翼翼地背了回来。摆上餐桌，果然让整张桌子一亮，很多客人酒足饭饱之后还爱不释手。

在实用性、装饰性、趣味性越来越完备的食具面前，似乎没有人不动心。无论男女老少，无论饭做得如何，心仪的食具，看见了就不会放过。它们使厨房和家务变得美丽起来。“新食器”时代，做饭不是下厨的主要目的，甚至可以是次要的。

在城市发展过程中，用以填充新盖的高楼大厦、百货商店的那些商品，为穿行于其间的人流提供了很多美的佐餐。丰富多彩的“新食器”无疑是其中最易被接受的一道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



锅的陈列曾是巴黎第一个百货商店的第一个橱窗。19世纪50年代，巴黎第一个百货商店彭马奇（BONMARCHE），在开业后的第一个橱窗中，摆出了一个以盛水锅与平底锅为主的陈列。这些锅被安排在南海岛屿上，并布以贝壳、珊瑚珠、棕榈树，等等。这个橱窗在当时引起了很大反响，人们站在它面前赞叹店里的工作人员。

很快社会学家就指出，这一定是在诸如广告、市场营销、商品艺术、建筑及新闻等领域中的相关人员帮助下，设计和创造的一个梦幻世界。他们将审美的天性，以及“有风格的生活”的重要性，传播给广大的民众。

也许正是从那时起，巴黎的商人开始重视橱窗，文化媒介中人开始教育市民接受新的生活方式——任何东西都可以审美的态度来欣赏，包括日常生活中所有的事物。在一家生产高档骨质瓷的厂家看到一系列餐具，大到汤盆、鱼盘，小到烟缸、筷架，上面全都印着个人姓氏。工作人员介绍说，现代人特别崇尚个性化，定制餐具的人中，除了有要求印上姓氏的，还有印徽记、照片，甚至自己设计图案的。消费者、商家和厂家，说不好是谁带动了谁，他们都把从众消费看成是最“老土”的行为。

有一个以“I HATE IKEA”（我恨宜家）命名的网站，表达着对全球化企业方方面面的反感，包括它们的价格、它们对市场的侵占等等。但是，中国消费者在宜家的餐具货架前，除了看到又厚又重、色彩夸张的盘子、碗和它们不菲的价格，也看到了悬挂在头顶上的一行相对来说并不算张扬的小字：所售餐具不含铅、镉。于是，没有太多讲究的中国人开始注意这些“细枝末节”。国内很多大瓷器厂，纷纷加大科技开发力度，研制出釉彩中不含铅和镉，对人体无毒副作用的真正的绿色瓷餐具。先进的工艺可以使人体接触不到釉彩，变成釉中彩、釉下彩，即使是釉面彩也放到外侧，不会直接与食物接触。

在刚结束的大运会上，5000多双筷子被外国运动员当做纪念品“收藏”了。其实，老外对中国食器的喜爱并不是仅仅停留在收藏上，其实，对精致生活的追求不分国籍，但你得先精致起来；其实，“新食器”只是新生活中的一个符号，但你得看得懂并且会用。

今天，随着生活质量的提高，追求“食不厌精，脍不厌细”的人日渐增多，我们不仅追求美食，也注重美器，这源于我们对美食的预期不再只是果腹，而有了更高精神层面上的审美，而这样一个预期的改变也潜移默化地改变着我们的品味。

现金变成度假，为什么反而高兴

西班牙有一句用来祝福朋友的话：“祝你拥有健康、财富和更多的闲暇。”英国著名政治家丘吉尔曾这样描写他的假日：“我度过了愉快的一个月，盖了一间小屋，并口述了一本书。每天盖200块砖，写2000个字……”可见拥有闲暇是人们追求幸福的一个重要目标。

2005年3月22日是法国人难以忘记的日子，从那天起天堂慢慢变成了法国人的回忆。因为在那一天，法国国会以压倒性多数通过了一项旨在提高国家竞争力的法案，鼓励大家“多工作多拿钱”。然而新法案却引起了法国民众的强烈不满，他们已经习惯于支配丰富的休闲时光，拒绝放弃休息的权利。于是乎，种种反对的言论遍布街头巷尾。

当然，追求舒适是人类与生俱来的本性，人们不愿多拿钱多工作，反而更喜欢把现金变成度假，这是为什么呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

闲暇，源于拉丁语，表示“许可”的意思，泛指在劳动之余获得许可进行的活动时间。美国经济学家凡勃伦早在 1899 年著的《有闲阶级论》中指出，闲暇时间指人们除劳动外用于消费产品和自由活动的时间、不生产的时间。人们在闲暇时间中进行生活消费、参与社会活动的娱乐休息，这是从事劳动后身心调剂的过程，与劳动力再生产和必要劳动时间的补偿相联系。

在社会发展的今天，人们越来越看重闲暇在生活中的地位。就算一定要让你在度假和多拿奖金间进行选择，人们大概更趋向于选择前者。这其中的奥秘就在于人们对闲暇存在更高的预期。

人们为了获得越来越多的闲暇，才努力地工作研究，发明出各种各样的先进技术和设备，用来代替人工。例如火车、飞机的发明，是为了节约交通运输的时间；洗衣机、微波炉的发明，是为了节约洗衣服、做饭的时间；计算器、电脑的发明，是为了节约计算、书写整理文件的时间；各种起重机、塔吊、混凝土等的发明，都是为了能节约人们的时间。在某种程度上说，人类科技进步和经济发展的历史就是人的闲暇不断增多的过程。

自工业革命以来，随着劳动生产率的不断提高，减少劳动时间一直是大势所趋。技术进步让人们通过较少的劳动生产出了较多的产品，并享有了较多的闲暇。

在 19 世纪早期的很多工厂里，工人们根本没有休息日，每周要工作 84 小时。直到一百多年前，人们一般每周要工作 6 天。而现在大部分国家正常的工作时间是每周 5 天。欧洲一些发达国家的工作时间甚至减少到 4 天半，法国人的工作时间仅是一周 35 小时。其实，如果获得了一笔巨额财产，很多人就不愿再继续工作。可见工作时间和经济发展水平是有关系的。

其中的道理并不难理解。工作的目的是为了挣钱，而挣钱的目的是为了消费。挣钱越多，消费的可能性就越多。一个人如果不停地工作，他就没有时间去做别的事，所以一个人用于工作的时间必定是有限的。为了说明人的工作时间如何决定，这里说的工作，是以挣钱为目的的劳动。而在工作以外的时间，我们称之为闲暇——也就是一个人可以按自己的喜好随意支配的时间。

有些人的工作并不完全是为了挣钱。如果我们把出于兴趣所做的工作也看作闲暇，那可以说人的生活目标就是追求越来越多的闲暇。但直到今天，我们中的大部分人都必须从事以挣钱为目的的工作，这种工作只是为了生计才去做的。一个人只能在工作和闲暇之间寻求某种平衡，以实现自己的最大满足。

在工作时间很少的情况下，你从闲暇中得到的满足也很小。想象一下，如果让你整天闲着（工作时间为 0），你会觉得很无聊，你从闲暇里得到的满足很小。如果让你整天工作（工作时间为 24 小时），你一定很渴望得到闲暇，闲暇对你的效用很大。工作时间越长，闲暇带来的满足越大。

为了分析方便，我们可以把工资视为闲暇的机会成本或是闲暇的价格，因为一个人的时间可以分为闲暇和工作。如果你没有去休闲，那么你就在工作。放弃闲暇就意味着工作。所以说，工资是闲暇的价格。通俗意义上，一个高收入的人放松一小时所放弃的能挣到的钱，肯定比低收入的人浪费一小时损失的钱要多。有钱人的时间是黄金！作为“闲暇”的这种产品，它的需求也受到替代效应和收入效应的影响。

从上面两个方面来分析，似乎很难判断，到底工资升高使休闲增加还是减少？其实，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



我们可以观察到，随着闲暇价格——也就是工资的上升，低工资的人群为了维持基本的生活，一般是减少休闲的时间来获得更多的生活必需品。而高工资的人群，工资已经处于较高水平，此时工资上涨引起的整个劳动收入增量就会很大，他们就会考虑更多的时间来休闲。在人力资源管理中，通过增加工资来增加对高工资的员工的激励收效甚微，就是这个道理。

从经济学的角度来说，每个人都在最大化自己的满意程度，爱好、金钱、信仰、亲情和健康、两情相悦与儿女成功都可以满足个人愉悦。若工作仅仅是为了挣钱，是感受不到工作与生活的乐趣的。许多东西都可以用金钱买到，但有些东西不行，比如胃口、睡眠以及和亲人在一起需要的时间等。很多时候金钱的边际效用会递减，比如富人花100 元就比不上穷人花 100 元那么开心。

每个人都应该明白这样一个道理：生活不是为了挣钱，挣钱只是为了更好地生活。一个人若想生活得更幸福和快乐，最大化地让自己感到满足，就需要考虑时间的分配，多少时间用于挣钱，多少时间用来休闲。

2.2 亿的天价玉凳饱受质疑

在北京中嘉国际拍卖有限公司举办的“2011 年古代玉器专场拍卖会”上，“汉代青黄玉龙凤纹化妆台（含坐凳）”以 1.8 亿元起拍，最终以 2.2 亿元成交。据悉，它创下新的玉器拍卖纪录，同时它也是 2011 年中国艺术品拍卖市场最贵的玉器。

事情过去一年后，有网友在 2012 年的春节将其“晒”出来当做笑料，直指“汉代玉凳”为高仿赝品，中嘉国际涉嫌“拍假”和“假拍”。因为根据基本的历史知识，汉代根本没有“凳子”。

之后，该事件进一步发酵。各方人士从不同角度证明此件文物为假，但是，该文物的鉴定专家周南泉在接受本报独家专访时却坚称文物为真，一时间各方争论一片。最后，拍卖方承认那件创下 2.2 亿元拍卖纪录的玉器事实上并未最终成交。

玉凳既然是假货，为什么还能够拍出如此高的价钱？从经济学上看，这与竞拍者对于玉凳存在很高的预期有直接关系。

当收藏者刚刚开始对某种收藏品发生兴趣的时候，预期较低，这种收藏品的价格一般是比较低的。但是，当收藏者对这种收藏品的兴趣与日俱增时，这种收藏品的价格就会开始不断上扬。问题是，当收藏者对这种收藏品的需求量太大时，绝大多数收藏品所具有的不可再生性特点，会使一部分需求得不到满足。在高额利润的吸引之下，赝品也就自然而然地出现了。

预期，是一个经济学概念，但在现实生活中普遍存在。它指人们对于未来的估计和判断，并以此作为采取相应行动的依据。预期既然是主观的估计和判断，就有对与错，这在经济学上叫作理性与非理性。假玉凳拍出高价还是非理性预期惹的祸。影响预期的因素，也可以说是决定预期的因素，有三项：一是经验，包括自身的经验与他人的经验；二是信号，包括正面的信号与反证的信号；三是意志，包括个人的主观意志与群体的主观意志。

人们只要理性地分析决定预期的这三个因素，就能看出其中的每一项都可以作不同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的解读，至少都存在上、中、下三个选项。不同的人，囿于认识水平和判断能力，可以得出迥然相异的结论。而所谓“理性”，不仅要求你更加全面地考虑相关因素和变量，而且要求更加客观地考虑到不利因素和可能。人的一厢情愿可能“情人眼里出西施”，永远比不了旁观者清。因此，很多在自己看来属于“理性”的预期，其实非理性得很。

乐乐家搬进了新房子，打算添置一台电视机。周末，乐乐陪着妈妈逛商场，发现家电市场上差价很大，同样 29 寸的彩电，有的 4000 多元，有的 2000 多元。令人奇怪的是，越是价格高的产品，反而卖得越好。

这种现象让乐乐感到很困惑，她曾听爸爸说过，国内家电特别是电视产品质量相差不大，用的都是进口显像管。为什么人们选择价格高的呢？如果其他产品的质量不如名牌的，这种选择无可厚非，而在产品质量相同的情况下，这样的选择显然不太合理。

仔细想一下，乐乐遇到的这一状况在不同的场合、不同的领域都可以见到，这就是经济学中出现的预期偏见，人们的预期由于会受到其他因素的影响，与标准的理性行为存在偏差。清华大学的一般毕业生和其他一般高校的拔尖学生比，其水平不一定高，但在人才市场上，用人单位大多选择前者。这在经济领域里就是预期里的偏差歧视。

人们对电视产品的质量的认识，并不是通过实践得来的。电视不像日常低值易耗品那样经常更换，购买一台电视通常要用上几年甚至十几年，因此人们无法积累感性经验。居民的购买行为大多受报纸上公布的评比和调查结果影响，如哪种电视销量最大，哪种电视评比第一，哪种电视寿命最长等。

丰富的经验也无法改变我们的偏见，非理性总在我们不注意的时候干扰我们的判断。在人才市场上，由于各校的评分标准不同，用人单位很难根据各校提供的学习成绩单对学生进行评估和比较，只能根据社会对毕业学校的认识和统计结果来选择学生。大量统计资料表明，清华大学毕业生平均生产率比其他一般高校高，因此他们只有选择清华的学生。

省钱一样多，行为却不同

下面是某一个经济网站做的一个投票：

今天你要去面试，必须要带个文件夹。家门口的百货公司的文件夹卖 35 元 / 个，而 3 站地外的文具店，同样的文件夹 10 元 / 个，你会不会到文具店买文件夹？

今天你要去面试，必须要穿西装。家门口的百货公司的某款西装卖 1775 元，而 3 站地外有另一家百货公司，同样的西装卖 1750 元，你会不会到那一家百货公司拣便宜？

在投票的 150 人中，有 77% 的人会去买便宜的文件夹，可是会为了西装跑同样一段路的人却少得多，虽然两者情况相同：为了省 25 元，多走 3 站地路。

这是“心理账户”所导致的一种典型预期现象，行话叫“统合损失”。普通人在碰到损失或必须做某种开支的时候，潜意识里会把它们藏在更大的损失或开支里，借以逃避现实。因为“统合损失”而破财的事例，在生活中比比皆是。

蔚蔚有台旧笔记本电脑，上次出了故障，到维修店要花 300 元才能修好。她犹豫了，最后辗转找了一个会修理的朋友修，尽管这样也比较麻烦，因为要还人家人情。蔚蔚这次要买一台价格为 17200 元的新笔记本电脑，推销员说，只要再加 500 元钱，就能把保

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

修期从一年增加为两年。

在几个月前，她还嫌300元维修费太贵。但是，推销员三言两语就把她说动了，她心甘情愿地多付500元为一个未必会出现的故障买单。

蔚蔚之所以这么舍得，罪魁祸首当然是心理预期：跟17200元比起来，500元只是小意思。因此，多花500元赌一个未必会需要的服务固然让人心疼，可是既然已经狠下心花17200元买新笔记本，就认定了一步到位。当你花费17200元买一台笔记本电脑的时候，再多加500元延长一年的保修期不会让你心疼。你认为这没什么大不了的。

但是，长期浪费这种小钱，或是对各种小小的损失漫不经心，就极不应该了。如果将这些小钱加在一起，一定会让你大吃一惊。商人眼里，顾客绝非“上帝”，顾客只是人，理性有限、常出偏差的人。

我们可以通过心理账户的设定来为自己的消费行为设定预期边界。

在日常支出预算中，甚至连衣服和演出门票都被严格地放在两个账户中，也就是买衣服的钱和买门票的钱要从不同的两个口袋中掏出。人们总倾向于把相似的支出归到同一个账户中，并且锁定起来，不让预算在各个账户间流动。因此就会产生丢了戏票就不看戏，丢了电话卡就不打电话，甚至丢了饭票就不吃饭的情况。但事实上，我们所有的经济决策，消费决策也好，投资决策也罢，都不应该受到心理账户的影响。一个理性的人应该让钱在不同的心理账户间流动，假如说你某个账户超支了，你应该从其他账户中挪一点钱过来，保证各个账户间大致的比例不变。

但是因为心理账户的作用，人们有时候会忽视金钱的实际价值，产生一些激进行为。此外，心理账户也会起到完全相反的作用，即太过重视一些钱的价值，从而使得与之相关的经济决策预期过于保守。

刘女士的丈夫十年前去世，给她留下了50万的遗产，当时，这笔钱可是一笔不小的“巨款”。刘女士有自己的工作和收入，她把这笔钱存在银行里，并不打算动用它。很多亲戚朋友都动员她将这笔钱拿出来投资，刘女士却丝毫不为所动：“这笔钱是我老公留给我养老的，我可不能乱动。现在股市这么不稳，如果拿去买股票赔了怎么办？房子买了之后我又不住，放在那里干看着？”

事实上，刘女士收入并不低，每个月都在交养老保险，而且数额还不低；刘女士唯一的儿子早已毕业工作结婚买房，也不用她操心花钱；刘女士也不是什么思想守旧的人，她也常常买一些股票进行投资。其实，刘女士完全没有什么存钱的必要性，也具备基本的投资头脑，但她就是把这笔钱一直放在银行里。

十几年来，银行利率并不高，刘女士的户头也没涨多少，而因为通货膨胀，这笔当年的巨款现在已经远远不是“巨款了”。刘女士提起这事也很后悔：“当时要是听别人的话，买上两套房子，现在能卖多少钱啊？可是现在，银行里那点小钱，连半套房子也买不到了。”

现实生活中，人们往往也会犯刘女士一样的错误。我们往往设置好多心理账户，有养老账户、买房账户、孩子上学账户、应急账户，等等。人们设置这些账户是完全理性和必要的，但不能在这个问题上走得过了头。

消费的数额对于消费倾向的影响也适用“抓大放小”原则，消费者对花费金额较小的消费不太在意，而对花费金额较多的消费加以控制。就是赚大钱、花大钱的时候，人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



人都是葛朗台；而赚小钱、花小钱的时候，人人都是高老头。这个原则对日常生活中的财富积累有重要的启示，即如果你没有什么较大数额的收入，却又想存点钱，就要始终记得“聚沙成塔”的道理，既不要“拿小钱不当钱”，也不要“花小钱如流水”。

“心理账户”的弊端是很明显的，其实，把钱分配到不同的”心理账户”中，并非全无好处。“心理账户”可以让我们更有效地为未来的目标而储蓄。

对许多人而言，钱都是通过自己的劳动换来的，如准备买房子的“房钱”，准备养老的“棺材本”。花钱再没计划的人，都会避免动用这些积蓄，因为他们把这些钱放在他们心中神圣不可侵犯的金库里。有时，还可自觉利用“心理账户”应付小的不幸和损失。

作为理性的消费者，则要做到三思而后行，时刻注意分析自己的消费决策，判断自己有没有犯心理账户的错误，避免在购买大件商品的时候多花冤枉钱。对自己衡量金钱价值的体系进行一次全面检讨，才能一分为二地看待“心理账户”现象，从而消除它的不利因素。

越有钱，就越抠门吗

生活中，常有这样的怪现象，高收入者消费更谨慎，低收入者反而花钱大手大脚。他们或是政界声名显赫的要人，或是好莱坞炙手可热的明星。在我们的印象中，他们衣着光鲜，香车豪宅，估计消费起来也是落落大方，一掷千金。

然而有些人却让我们大跌眼镜，身价千万的他们，似乎越有钱越抠门，无论是购物还是给小费，都是能省则省，不愿多花 1 分钱。

至少从《欲望都市》开始，莎拉·杰西卡·帕克就已经被公认为引领时尚潮流的人了，然而在现实生活中，这位 38 岁的女明星却只买打折商品。“我要至少 30% 的折扣！”否则她就会向时装店老板投诉，“然后我就能得到赠品。”

无独有偶，卡梅伦·迪亚兹因醉酒和扰乱公共秩序被带进警察局后，警官对她说：“你现在有两种选择，或者付罚金，或者蹲监狱。”卡梅伦选择了蹲监狱，而非支付 150 美元的罚金。

吝啬并不是奇怪现象，穷人吝啬，情有可原，莫不如说是勤俭持家。但越有钱越抠门，却令人好奇。这种奇怪的现象，连心理学家都难以用三言两语解释清楚。倒是《故乡》里的豆腐西施杨二嫂，一语道破天机：“愈有钱，便愈是一毫不肯放松，愈是一毫不肯放松，便愈有钱。”

收入稍高者，或本来就家底殷实的人，对如何打理财富会更上心。财富额愈大，就愈让人谨慎，“花费率”反而降低。收入本就不多的“月光族”，则是严重烧包，这也就是孟子说的“无恒产者无恒心”。所以出现了“大钱小花，小钱大花”的怪现象。

2006 年 6 月 12 日，原加拿大首富、媒体大亨肯尼斯·汤姆森因心脏病去世。他的一些不为人知的生前事迹曝光，大家惊异地发现这位原《福布斯》排名世界第九、个人净资产 196 亿美元的巨富，生前居然是一个生活上极其抠门的人：穿的是便宜的衣服，连脚后跟磨破的鞋子也舍不得扔掉；平时开一部旧车，也不舍得雇司机；坐飞机出差时只坐经济舱；理发不舍得去理发店，都是由妻子代劳；有一次赶上食品店出售廉价汉堡包，他一口气居然买了 6 大食品袋；更为夸张的是，有一次他出席晚宴，为了节省几块钱的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

停车费，居然把车停在离宴会地点好几个街区的地方，然后冒着漫天大雪走了过来！

其实，汤姆森并不是在所有花销上都“抠门”，他是一位狂热的艺术爱好者，收藏了世界上最贵的画作之一——鲁本斯的《对无辜者的屠杀》，就是当时，汤姆森为这幅画花费了7700万美元！可见，富豪抠门也正常，只是没到花钱时。

汤姆森的行为反差为什么这么大呢？行为经济学家的解释是，每个人同时拥有很多不同的心理账户，在分配总预算的时候会将预算分门别类地分配到不同账户上去；这些心理账户的属性不尽相同，人们在这些心理账户上所分配的预算也就不尽相同。拿汤姆森来说，虽然他是世界富豪，但是他给自己生活账户分配的预算却跟常人一样；同时，凭借他雄厚的财力，他可以为自己艺术品账户分配巨额预算。

现实生活中，每个人都有着各种各样的心理账户预算控制。比如，在炎热的夏天，对大部分人来说，买一个冰激凌来消暑解渴是再正常不过的一件事了；但即便是再有钱的人，也不会天天吃哈根达斯，虽然这个牌子的冰激凌确实要比普通的冰激凌好吃一些。这个过程，就是人们在控制自己心理账户的预算。

预算控制机制有很多作用，不是仅仅限于控制人们在各方面的消费预算。由于预算控制机制的存在，人们往往会回避那些造成预算超标的消费；反过来，正因为他们刻意回避这些消费，就会在心理上抬高它们的价值，使之高于其实际价值。生活中需要花少量的钱，体现最大的“新意”以及“心意”的消费行为，就是“送礼”！

以哈根达斯冰激凌为例。它的价格虽然高得令人咋舌，但男孩子追女孩子时，往往请她去哈根达斯，即所谓的“爱她，就带她去哈根达斯”，男孩子就充分利用了心理账户的预算控制机制。因为哈根达斯相对高昂的价格，一般的少男少女平时都不会到那儿去消费。当他们在哈根达斯消费时，会有“平时得不到的东西才是好东西”的感觉，因而这样的请客在女孩子心理上的价值要远远高于哈根达斯冰激凌本身的价格。如果拿相同数量的钱来买礼物或者请吃一般的饭，往往收不到这样的效果。从这个意义上说，哈根达斯和广大少男朋友们在这个问题上是“周瑜打黄盖，一个愿打，一个愿挨”。

从上面的分析我们可以看出，无论富人、穷人都有自己的心理账户，富人会在自己认为值得花费的事情上大手笔地花费，当然有的时候不一定是大众所预期的物质花费了，这样就造成了越富越抠门的效应。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

效用
——萝卜白菜，各有所爱

萝卜是世界上最好的东西

一次，动物们觉得无聊，决定开个研讨会来讨论一下什么东西最好吃。鸡、鸭、羊争论得特别起劲，互相不服，坚持己见，大家都是一副很认真的样子。

鸡一边刨地，一边自信地说道：“我觉得米是最好吃的东西，那可是我的点心，而且从营养的角度来说也算上品。所以米无疑是最好吃的东西了。”鸭子迈着方步，慢吞吞地说：“小鱼的滋味可真令我神魂颠倒，吃一条太少了，如果能放开肚量，大吃上一顿最称心，论营养属上品，我对鱼的感情最深。”小猫喵喵叫着，捋着胡须提出自己的理论：“经过这么多年实践的检验，我觉得老鼠的肉味鲜美，超过八珍，我每夜吃这点心，特别兴奋。”兔子说：“世界上萝卜最好吃。萝卜又甜又脆又解渴，我一想起萝卜就要流口水。”

大家不赞同地摇着头，议论纷纷，各说各的理由，都不承认别人说的正确。最后，主持人也有点头脑发昏，整个研讨会不了了之。那么，世界上到底什么东西最好吃呢？

究竟什么是最好的东西，动物们各执一词，在兔子看来萝卜理所当然是世界上最好的东西。这也为我们更好地解释了偏好与效用的原理，每个人的偏好不同，对效用的评价也不一样，自己喜欢的东西肯定多吃多拿，而自己不喜欢的东西就会避而远之。这个故事正说明了效用完全是个人的心理感觉。不同的偏好决定了人们对同一种商品效用大小的不同评价。

在人类社会中，我们每个人也就像是每种小动物一样，都有着自己的偏好，我们依靠这样的偏好选择自己喜欢的生活方式，购买自己喜欢的衣服等等。实际上，消费者购买物品的最直接的目的就是为了获得效用。由于效用本身就是一种个人的心理感觉，因此，这种效用又取决于不同消费者的偏好。再根据消费者对这个物品的偏好程度，即对该物品的评价的大小来决定消费者愿意支付的价格（需求价格）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



偏好是微观经济学价值理论中的一个基础概念，是指消费者按照自己的意愿对可供选择的商品组合进行的排列。偏好是主观的，也是相对的概念。它实际是潜藏在人们内心的一种情感和倾向，它是非直观的，引起偏好的感性因素多于理性因素。其中，消费偏好是指消费者对于所购买或消费的商品和劳务的爱好胜过其他商品或劳务，又称“消费者嗜好”。它是对商品或劳务优劣性所产生的主观的感觉或评价。偏好往往受文化因素、经济因素、社会因素等多种因素影响。

西方经济学效用理论自 19 世纪 50~70 年代的“边际革命”到 20 世纪 30 年代萨缪尔森提出“显示偏好理论”，大致经历了一个从“广义”到“狭义”、从“基数”到“序数”、从“经验”到“数理”的发展过程；一般认为，至 20 世纪 80 年代，随着“显示偏好理论”的逐步完善，主流效用理论已趋于定型。

了解一定的偏好与效用的理论，可以帮助我们更好地理解生活中的消费倾向。往往有人愿意用 10 瓶酒换 1 瓶牛奶，有人也许反过来用 10 瓶牛奶换 1 瓶酒。极度饥饿的人也许愿意用价值连城的珠宝首饰换一顿美餐，酒足饭饱后食物便失去了吸引力。不同人对不同事物，或同一人在不同场合对同一商品的评价存在差别。了解了这些相关的经济学知识，相信一定能够帮助我们的消费者更加理性地进行消费。

我们天生就偏爱名牌吗

奢侈品对于太多人来说都具有无限的诱惑力，而在所有的奢侈品中，几乎所有的奢侈品牌销售排行的榜首总是手包；甚至我们至爱的包都在以我们至爱的女人命名：因为戴安娜有了畅销全球的 DBag；因为 Grace Kelly Hermas 有了举世闻名的 KellyBag，两位王妃生前都是名牌手袋以及时装的热情追随者，都带给了沉闷的王室一丝生气，从而成为我们的时尚偶像。

在生活中，我们也常常会发现身边有这样一些女孩：当她在 AnyaHindmarch 专卖店看到一对母女跳芭蕾的图案的包时，眼都直了，可以想象，她爱那个包的程度，那个图案一定让她想起从前的风华；或者她会哭着喊着非要买一个 Hermas 的 Kelly 包，还想好了就要个金色的，也许客观来说，它那么贵而且生活中根本就没机会用，但她说做梦都想要，周末拎着去约会！

看到她们面对这些名牌的一致喜爱，我们不禁疑惑，这些名牌手袋究竟带给了我们什么呢？为什么让我们如此着迷？我们是天生就偏爱名牌的吗？

听到这个问题，也许有人就会直接给出回答，认为这是人的虚荣心在作祟；也有人会冠冕堂皇地说，那是名牌的质量好，材质好等等。其实答案远非如此。当然，虚荣心，或者说是心理的满足感当然也是其中的一方面的原因，但说到材质的话似乎就有些说不过去了，材质好的不仅仅是那些名牌，对于很多大众品牌来说，它们也一直在追求质量的道路上不断努力着。因此这也是一个不成熟的理由。

对于偏爱名牌的解释，相信经济学能够给你一个更加理性和具有说服力的回答。从经济学方面来看，之所以我们更偏爱名牌，主要是因为边际效用。

所谓边际效用，是指在一定时间内消费者增加一个单位商品或服务所带来的新增效用，也就是总效用的增量。在经济学中，效用是指消费者在消费商品时所感受到的满足

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



程度。在其他条件不变时，消费者连续消费某种商品的边际效用，随其消费量的增加而减小。

我们之所以偏爱很多的大品牌，很重要的一个原因就在于你购买的数量少，也许好几年你只能买到一个，而仅仅这一个还是你痛下决心的结果。当你特别想要某样东西的时候，可能你就会特别偏爱它，买到手之后更是欢喜连连。但如果他们如同小吃店里的方便面一样，只是一块五一包，任君挑选的话，可能你并不会为它手舞足蹈。

在现在这个“品牌过剩”的年代，品牌价值的边际效应也随之显现。通常情况下，消费者购买品牌商品，更多的是追求品牌带来的精神上的满足感。其中，强势品牌往往能给消费者更高的心理满足感，也就更容易在市场竞争中胜出。但随着强势品牌的快速扩张，消费者现在能更加容易地购买到强势品牌的商品，购买的数量也会越来越多，因此每次购买带来的满足感就会不断降低，从而带来品牌价值的边际递减。

物以稀为贵，越难得到的事物越能带给消费者满足感。就拿肯德基来说，肯德基刚出现时，盛况空前，大家怀着朝圣般的心情蜂拥而至，耐心排队一享大餐。而如今的肯德基、麦当劳越开越多，它也就几乎与人们脑海中的快餐是一个概念了。

在这里还要提到另一个经济学的概念，那就是消费者剩余。消费者剩余作为经济学的一个基本概念，是指消费者愿意为某商品支付的价格与商品的实际价格之间的差额。消费者剩余呈边际递减现象，随购买某一商品数量的增多，购买者所愿支付的价格也随之降低；当与商品的实际价格相等时，就达到了消费者均衡。

对于目前的品牌来说，往往存在着一种消费者品牌剩余的现象。消费者品牌剩余，就是消费者对购买某一品牌的商品所愿支付的价格，与该品牌实际价格之间的差额。品牌剩余表现的是一种主观感受，是基于消费者对该品牌的认同而产生的品牌溢价，这也是品牌价值的来源。

对于一个品牌来说，它从一出生就处在不断地扩张之中，扩张就会带来品牌剩余的变化，成功的企业无不注重于品牌剩余的管理。就拿可口可乐公司来说，可口可乐公司可谓是家喻户晓、耳熟能详，但就是这样的大企业每年仍要花那么多的钱去做广告。其实这正是出于维持和提升品牌剩余的考虑。处于这一阶段的品牌其品牌价值的边际递减效应也是最严重的，因为不断地重复购买会稀释单位购买带来的满足感。作为生产者的你必须懂得边际效用的价值和作用。从而做到未雨绸缪，持续地提高自己的品牌剩余，从而避免遭遇品牌均衡。

这是从生产者方面来说的，而作为消费者，也必须要掌握一定的边际效用的知识。与消费者不同的是，企业掌握边际效用，是为了避免边际效用不利作用的产生，而消费者之所以要掌握它，是因为它能够让你更理性地认识整个交易行为，从而在进行交易的过程中能够更理性地做出决定。

35 岁的人，是家庭的主力，也是社会的栋梁，正是他们地位的重要性，使得了解一定的边际效用知识更加具有实践意义。我们并不是天生都偏爱名牌，而是名牌的高价格，决定了我们购买的数量有限，根据边际效用，它们带给我们的满足感较强，从而使得我们对它更加偏爱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



其实，9 比 10 更加珍贵

10 不如 9 大？这对于喜欢多多益善的我们来说简直太荒唐了。但是，违背小学算术的理论却是有它的道理的。实际上，人们常常都会感觉到 9 比 10 更珍贵。举个最简单的例子，女人不是想永远活在 29 岁中，谁愿意成为 30 岁的女人？男人也一样，49 岁的男人尚属壮年，是正盛开的一朵花，50 岁的男人也是一朵花，只不过是一朵行将枯萎的花而已。这是人们对岁月流逝的一种惋惜，是对从 9 到 10 的一种抗拒。因此，虽然不合数学原理，但是从心理上来讲有时还是感觉到 9 比 10 珍贵。

相对于 10，消费者有时会更加偏爱于 9。人活着是为了追求幸福和满足感。消费也是为了获得满足而进行的行动，这种满足在经济学里被称为“效用”。消费者每增加一个单位的消费，其增长的满足感，即边际效用理应也递增一个单位才行，这就意味着消费者为追逐边际效用而消费。

在经济学中，边际成本指的是每一单位新增生产的产品（或者购买的产品）带来的总成本的增量。当增加一个单位产量所增加的收入（单位产量售价）高于边际成本时，是合算的；反之，就是不合算的。所以，任何增加一个单位产量的收入不能低于边际成本，否则必然会出现亏损；只要增加一个产量的收入能高于边际成本，即使低于总的平均单位成本，也会增加利润或减少亏损。因此计算边际成本对制订产品决策具有重要的作用。

微观经济学理论认为，当产量增至边际成本等于边际收入时，为企业获得其最大利润的产量。比如，仅生产一辆汽车的成本是极其巨大的，而生产第 101 辆汽车的成本就低得多，而生产第 10000 汽车的成本就更低了。但是，考虑到机会成本，随着生产量的增加，边际成本可能会增加。还是这个例子，生产新的一辆车时，所用的材料可能有更好的用处，所以要尽量用最少的材料生产出最多的车，这样才能提高边际收益。

不知道大家有没有思考过，盖茨为什么这么富有？其实，他的成功很大的一个原因就在于边际成本的作用。

1977 年，比尔·盖茨在他 21 岁的时候创办了微软公司。1986 年 3 月，微软股票上市，30 岁就成了亿万富翁！其实，盖茨能拥有亿万财富，不是说他已经实现了这么多的盈利收入，是在公司上市后，股票市场对微软未来的收入非常看好，愿意给微软的股票很高的价格。所以，是股市帮了他的忙。

不过，为什么微软会这么值钱？与其他公司的区别？其中一个原因可能是软件商业模式的特点，因为一旦微软花成本开发出一种软件，比如像你们喜欢用的 Windows，那么，每多卖一份 Windows 系统软件，收入是 260 美元，可是其成本接近零，也就是说，这 260 美元是纯利润，净赚。今天全世界有 8 亿多的电脑用户，哪怕中间只有 1 亿人购买，这也是 260 亿美元的收入！这么大的市场，同时每卖一份软件的边际成本又几乎为零，这种商业模式当然赚钱呀！

人活着就是为了追求幸福和满足感，只有当消费者认为自己能从消费该商品中获得比商品实际价值更高的价值时，消费者才会掏钱购买此商品。

正是由于边际效用的存在，才使得需求量和价格呈反方向变化。因为消费者购买商品是为了取得效用，对边际效用大的商品，消费者就愿意支付较高价格，即消费者购买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

商品支付价格以边际效用为标准。假设当一件商品标价为 10 元钱，可是消费者感觉到它只值 6 元钱，即此商品只能为自己带来 6 元钱的满足感（效用）时，消费者会购买该商品吗？谁愿意拿钱去买自己不满意的商品呢？

生活中，我们常常会发现初恋令人心醉神迷，同样的道理，初次单位上的消费，其边际效用最大，随着消费数量的增大，从 1 到 2，从 9 到 10，数量越大，边际效用只会越来越低。初恋时的恋人只要手一接触，就能感觉到全身心的荡漾，可是随着岁月的流逝，已变成老夫老妻的昔日恋人别说手拉手，就是抱在一起都不会再有当初的激情。对于情感的体验和对于物品的消费是一样的道理，也许你特别喜欢某个名贵的红酒，初尝的人觉得它特别爽口，心理也特别满足。但如果你一直喝，天天喝，而且每天都喝醉的话，相信它也不再是你梦寐以求的名贵红酒了，反而会让你非常厌恶。

同样的道理对于企业也同样适用，大量供货，其市场价格必然会降低。企业提供给市场的货物越多，其利润就越低。企业只有提供均衡数量，才能获得最大的利润。因此，精明的制造商并非无止境地扩大生产，因为他们明白生产"9"个商品比生产"10"个商品更能保证利润。掌握一定的经济学知识，可以更好地解释生活中的事情，也能够更好地指导我们的实践，让我们的经济生活更好地运行，从而提高我们的经济收益，也能保持我们自身的满意度。

戴劳力士的人一定要开宝马吗

也许有一天你老婆拉着你逛街，走过某品牌的专卖店，看到心仪已久的一条裤子正在打六折，于是你和老婆一商量，咬咬牙还是买了。穿着新裤子，心里那个美呀！这是你最好的衣服了，大概花了你月工资的 1/3。第二天你准备穿这条新裤子去上班吗？可你会发现一个问题，那就是你的上衣，是不是也该换了？你的皮鞋是不是也该换了？你的皮带是不是也该换了？你的皮包是不是也该换了？

当你接受了一个新东西（物品也好，观念也好）时，为了和它配套，你要做很多改变，最后完成了很大的转变。有这种行为的人很多，看似也在情理之中。这种行为，用经济学的知识来解释，主要涉及配套效应的概念。

把相互关联的零部件组合成产品——这是工业界对配套一词的专业性解释。如果从广义的层面去理解，配套的定义则是：若干有关事物组合成套。

配套产生效应，这个秘密的发现者是法国人丹尼斯·狄德罗。他是十八世纪中叶法兰西王国的思想家和唯物主义哲学家，一天，朋友送他一件质地精良、做工考究、图案高雅的酒红色睡袍，狄德罗非常喜欢。可他穿着华贵的睡袍在家里寻找感觉，总觉得家具风格不对，地毯的针脚也粗得吓人。于是为了与睡袍配套，旧的东西先后更新，书房终于跟上了睡袍的档次，可他却觉得很不舒服，因为"自己居然被一件睡袍胁迫了"。后来他把感受写成《与旧睡袍离别之后的烦恼》并发表，就有了后人总结的"狄德罗效应"，也就是常说的"配套效应"。

配套效应，是系统论的延伸，是指事物改变自身适应系统，或改变环境适应自身的一种现象。配套效应广泛存在于自然界中，像鱼生活在水中，水干了，鱼就不能生存了，鱼和水就是配套的，是一个系统。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



配套效应在生活中可谓屡见不鲜。在服饰消费中，人们会重视帽子、围巾、上衣、裤子、袜子、鞋子、首饰、手表等物品之间在色彩、款式上的相互搭配。在装修时，我们会注重家具、灯具、厨具、地板、电器、艺术品整体风格之间的和谐统一。这些都是为了实现“配套”，达到一种和谐。而受配套效应支配最多的是某些“名”流：衣服不配套，换名牌；住房不配套，换别墅；车子不配套，换奔驰；老婆不配套，换“小蜜”……最后严重不配套的是他自己，徒有“美”名，言行不一，世人侧目。

就名牌来说，据《中国千万富豪品牌倾向调查》显示，宝马是富豪最青睐的顶级品牌，其后是路易·威登（LV）、奔驰、劳力士、乔治·阿玛尼。该调查涵盖了衣食住行、理财、教育、休闲等各个方面，参与调查的千万富豪达604位，其中资产过亿的有191位。在富豪最青睐的10个顶级品牌中，汽车的比例达到一半，路易·威登则是受访女富豪首选的顶级品牌。调查还显示，旅游、游泳与打高尔夫仍是富豪最青睐的3种休闲方式，其中选择旅游和打高尔夫的比例比上一年平均增长了50%。正是这种配套效应的存在，使得那些富起来的人主观地认为，成功的主要标志就是开豪华汽车，戴名表，穿高档时装。

配套效应就如同一把双刃剑，赞赏者说它是生活的动力，促使人们去追求完美；批判者说它是欲望的帮凶，诱惑众生骄奢淫逸。是的，因为配套效应，我们便向往时尚的衣着，精美的食物，豪华的住宅，高档的用品——与社会配套，与时代配套，与潮流配套，谁能免俗？关键是靠才智致富，不违法乱纪，自然是康庄大道，畅通无阻。

不过，配套效应常常会被生产企业和商家所利用，他们在实践中常常有意将“配套效应”运用到极致，最大限度地影响人们的消费行为。他们明白，“配套效应”的核心并不在于欲望指向的物品及其配套，而在于它们所象征的那种生活方式，及这种生活方式满足欲望的社会价值。所以，厂商往往会想方设法利用这一效应来推销自己的商品。他们会告诉你这些商品是如何与你的气质相配，如何符合你的档次等等。总之，它们都是你不能不拥有的“配套效应商品”。比方说，劳力士手表和宝马汽车都宣称自己是成功和地位的标志，所以如果你拥有了一块劳力士手表，那么你就应该考虑以宝马代步，这样才不会失掉自己的“面子”。

“配套效应”刺激了人们的消费欲望，也导致了一种“奢侈病”。哈佛大学经济学家朱丽叶·施罗尔在对“配套效应”进行了深入分析之后，给出的对策是立即终止攀升，建立一种全新的消费观念，即推行以节制消费为主题的简单主义运动。

35岁的人正是家庭和社会的栋梁，也是社会最主要的消费群体，因此，掌握一定的效用知识，对于35岁的人来说尤为重要。我们只有在合理理解自身的行为后，才能够做出更加正确的选择。

1元钱对于穷人和富人的效用差别

一天，小区里的保洁工和邻居阿姨对话，阿姨说现在城市中的钱越来越不值钱。保洁工感慨地说：“现在稻子不值钱，一担谷子就40多元钱。1万元钱，我们要卖250担谷子才能换到，等于我几年的收成。城里人一顿饭钱，在我们乡下，可以干多少事情啊。”

同样是1万元钱，在城里富人手中，可能只是一顿饭钱；而在乡下保洁工那里，却是个惊人的数目——好几年的收成，可以干非常多的事。那么我们把一万元钱减少至1

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



元钱，谁又能从额外的 1 元钱中获得更多的效应呢？是穷人还是百万富翁？绝大多数人会说穷人获得的效用更多，因为穷人的钱比富翁少得多。在穷人眼中，“对一个百万富翁来说，额外的 1 元钱算不了什么。富翁那么有钱，再多 1 元也没意义”。

同样是 1 元钱，对于一个富人和一个穷人来说，其边际效用是大不相同的。经济学中所谓“边际”，就是“增加了的那部分”；“效用”，就是消费某种商品给消费者带来的心理满足程度。“边际效用递减”，就是说，消费者从不断增加的对某种商品的消费中得到的满足程度的增加是不断下降的。比如饥饿的人吃肉饼，吃第一个肉饼他一定会觉得味道好极了；增加吃一个肉饼即吃第二个肉饼时，因为有第一个肉饼垫底，所以第二个肉饼给他带来的满足程度肯定不如第一个肉饼；依次类推，吃第三个肉饼，他一定觉得味道不如第二个肉饼……

可以用各种理由来解释边际效用递减，但最重要的是一种生理解释。效用，即满足程度是人神经的兴奋，外部给一个刺激（即消费某种物品给以刺激，如吃面包刺激胃），人的神经兴奋就有满足感（产生效用）。随着同样刺激的反复进行（消费同一种物品的数量增加），兴奋程度就下降（边际效用递减）。这个规律对我们理解消费者的消费行为非常重要。

消费者购买物品是为了从消费这些物品中得到效用，这样，消费者为了购买一定数量物品所愿意付出的价格就取决于他从这一定数量物品中所得到的效用。效用大，愿付出的价格高；效用小，愿付出的价格低。随着消费者购买某物品的数量增加，该物品给消费者带来的边际效用是递减的，这样，消费者所愿付出的价格也在下降，所以，需求量与价格呈反方向变动。这样的道理不仅可以用于解释需求量与价格的关系，而且对于货币本身也同样适用。

货币的边际效用的特点表现为：对于收入水平不同的人来说，每单位货币的边际效用不同；而对同一个人来说每单位货币的边际效用相同。对于富人和穷人来说，由于收入水平的不同，每单位货币的边际效用自然不同。

通常情况下，大多数人认为边际效用递减规律能够说明 1 元钱对于穷人和富人的效用差别，富翁从额外的 1 元中获得的效用比穷人少。然而不幸的是，这是对边际效用递减规律的误解。在这个例子中，边际效用递减规律说明的是，对富翁来讲，额外的 1 元的价值低于先前的 1 元；对穷人来讲，额外的 1 元的价值也低于他先前拥有的 1 元。我们假设富翁有 200 万元，而穷人只有 1000 元。现在我们再给他们每个人 1 元。边际效用递减规律所说的是，这额外的 1 元的价值低于他的第 1000 元。这是边际效用递减规律能够说明的。我们不知道，也不可能知道，这额外的 1 元对富翁来讲是不是比穷人来讲更有价值，或者更没有价值。总而言之，边际效用递减规律只能说明富翁和穷人各自的最后 1 元同样没有比先前的 1 元值钱，但是它不能用来说明富翁的效用和穷人相比会怎么样。

要比较富翁和穷人各自从额外的 1 元当中获得的效用，这就陷入了所谓的效用人际间比较的陷阱。一个人从某种产品中获得的效用不能跟另外一个人从同一件产品中获得的效用进行科学客观的比较，因为效用是主观的东西。谁能肯定地知道，富翁从额外的 1 元当中所获得的满意度（效用）和穷人所获得的效用相比是多少。我们不能随意地“猜测”某人从消费某物当中所获得的效用，再把它和我们对于另一个人从消费某物当中所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



获得的效用“猜测”进行比较，并把这些“猜测”称为客观的事实。

的确，效用是主观的，我们无法给予准确的度量，但是，掌握必要的经济学知识，对于所有人都是有一定意义和作用的。我们可能不必要太过追求一块钱对于穷人和富人的效用差别，因为不论是谁的一块钱，只要它发挥它真正的效用就可以，就像金银珠宝一样，对一个饥饿的人来说，它还不如一个馒头有效用。

消费者如何追求商品的高效用

2011年1月19日，中国互联网络信息中心公布“第27次中国互联网络发展状况统计报告”。截至2010年12月底，我国网民规模达到4.57亿，较2009年底增加7330万人；最引人注目的是，网络购物用户年增长48.6%，这预示着更多的经济活动步入互联网时代。

互联网的飞速发展、网上购物类平台的成熟以及人们生活习惯的改变成就了网上购物，使“网购”成为近几年很流行的购物方式，现在越来越多的人开始使用互联网购物。如今，有人说，如果你还不知道团购，那你就真的OUT了……

那么究竟什么是团购呢，它到底是有什么样的魅力会让广大消费者如此着迷呢？所谓团购，也叫集采，顾名思义就是团体购买和集体采购，指的是认识的或者不认识的消费者联合起来，加大与卖家的谈判能力，以求得最优价格的一种购物方式。根据量大价优、薄利多销的原理，卖家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。其目的，是让每一个人都能找到更优惠的团购商品，让不相识的消费者共同享受物美价廉的服务。团购作为当下最流行的消费方式，已渗透到人们生活的方方面面。

“团购”之所以盛行是因为把握了顾客的心理，消费者在购物过程中所追求的就是商品的高效用，这种所谓的高效用，实际上就是人们对于整个购物过程以及商品的高满意度。话说回来，消费者花钱买东西，追求的肯定是高效用，要不然谁愿意掏那个钱呢？谁挣钱也不容易啊。在大多数的消费行为中，“团购”这一新的购物方式往往能给人们带来较高的满意度，我们就以此为例来给大家讲一讲消费者是如何追求商品的高效用的。

“求廉”购买动机是一种比较普遍的购买动机，是指顾客以追求商品价格低廉，希望以较少货币支出获得较多物质利益的心理动机。具有这种心理的顾客往往特别重视商品的价格，对商品价格十分敏感，对折扣价、特价、处理价、优惠价的商品特别感兴趣。而“团购”最大的优势是“超低价”，这个招牌式的优势赢得了很多消费者的青睐，同样也迎合了人们的消费心理。团购网提供的超低、优惠、折扣价格，吸引了众多具有“求廉”心理的消费者参与其中。而团购的模式，就是将认识的或者不认识的消费者联合起来，加大与商家的谈判能力。

团购网作为平台方，可以用大量订单与上游厂商讨价还价，帮消费者拿到相当高的折扣。商家之所以愿意给消费者提供低价产品或服务，也是因为团购网聚集了相当的人气，通过低价可以吸引潜在客户上门。只要消费者认可了产品或者服务，就会变成回头客，商家不过是拿出有限的资金，在团购网上做促销宣传。从消费者的角度来说能够满足自身追求便宜本身所带来的成就感，是一种很“爽”的感觉，这种感觉和我们追求其他任何一种快感没什么区别。

对于消费者追求高效用具有帮助作用的还有群众的眼光，即所谓的羊群效应。在一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

群羊前面横放一根木棍，第一只羊跳了过去，第二只、第三只也会跟着跳过去；这时，把那根棍子撤走，后面的羊，走到这里，仍然像前面的羊一样，向上跳一下，尽管拦路的棍子已经不在了，这就是所谓的“羊群效应”。“羊群效应”是指人们经常受到多数人影响，而跟从大众的思想或行为。“从众”是一种比较普遍的社会心理和行为现象。从众心理能够满足人们的价值认同感及关系连接感，从而增加了消费者在购物过程中的满意度。

总之，作为消费者的我们总是期望能买到质优价廉的商品，认为那样才是最满意的。在经济学上，这种满意就是高效用的获得。往往这种高效用不仅表现在对产品的满意上，还表现在消费过程中的心理感受上。

一方面，随着生活节奏的加快，许多消费者都有追求方便、快捷的求便心理需要。希望获得方便的产品和服务需求。网上购物可为消费者提供两个方面的便捷性。一是时间上的便捷性。网上的虚拟商店每天 24 小时营业，全年无休，随时准备接待顾客，为上班族业余时间购物提供了极大的方便。二是选购商品的便捷性。在网上挑选商品，商品挑选余地大大扩展；再者网上商场还可提供异地买卖送货的业务。对于网民来说，可以足不出户购买衣服、化妆品等等。

另一方面，一个“团”字，使得独乐乐的购物，变成了众乐乐。在购买的过程中，我们借鉴别人的经验并且分享我们自己的经验，是一件非常快乐的事情。同时，在网络上寻找“说话权”也是很多消费者网络购物成瘾的一大因素，现实社会中，由于种种原因，人们不能充分、随意表达自己的想法意愿，而网络这个“虚拟世界”可以给人们一个畅所欲言的场所，通过网络购物给予评价，给予了消费者“说话权”的心理慰藉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

替代效用
——真爱是不是只有一个

猪肉涨价了，牛羊肉销量增加

2008年猪肉价格暴涨，从每公斤17元上涨到了最高每公斤42元，猪肉价格的上涨速度让很多人目瞪口呆，而惊讶过后，饭还是要继续吃的，在猪肉价格飞涨的背景下，许多市民选择了减少猪肉的消费甚或压根不消费猪肉，但是却增加了其他涨价较少的肉类食品如牛羊肉的消费比例，以达到心理上的平衡。

其实这就是替代效应在发挥作用。猪肉和牛羊肉同属肉类，而且营养基本都一致，而牛羊肉的价格在正常情况下是远远高于猪肉价格的，这样，在猪肉价格飞涨而牛羊肉价格基本没有变化的情况下，人们就往往倾向于购买没有涨价的牛羊肉制品，而实际上，未涨价的牛羊肉的价格还是较涨价后的猪肉价格高。

在生活中我们往往具有这样的智慧：当我们发现某种经常使用的消费品涨价后，往往会选择价格更为便宜或者没有涨价的替代性商品，这种商品之间的可替代性就是替代效用。替代效应是指由于一种商品价格变动而引起的商品的相对价格发生变动，从而导致消费者在保持效用不变的条件下，对商品需求量的改变。人们的正常思维是：猪肉价格飞涨，而牛羊肉不涨，三者的价格基本持平，所以选择牛羊肉，这其实也是一种生活小窍门。

2008年7月宝洁正式启动了旗下产品的第二轮提价，护舒宝、帮宝适等系列产品涨幅达10%左右，创近年新高。潘婷200毫升装洗发水，从15元左右涨至约18元；玉兰油400毫升装沐浴乳从21元涨至约24元。联合利华也紧随其后，力士洗发水、香皂，夏士莲香皂，中华牙膏等价格普遍上涨10%~15%。

大品牌洗化用品结伴涨价，引起一些消费者的抱怨和抵触，部分未涨价的国产品牌成为其选择的替代品。在这些国外大品牌宣布涨价后的一个月内，来自家乐福的销售数据显示，大品牌洗化用品销售并不理想，但国产品牌却逆势上扬，如六神、霸王等洗发水、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



沐浴露，以及雕牌、奇强、立白等洗衣粉及洗衣皂类。

与刚性需求的消费品相比较，这些日用品的需求弹性本身就较高，而且产品之间的同质性较强，这样产品的替代品就非常多，很容易就产生了替代效应。所以在跨国企业的几大品牌纷纷涨价的同时，消费者倾向于选择未涨价的本土产品。

还有其他情况出现，比如在“三鹿奶粉”事件发生后，人们对国产奶粉的不信任感急剧增加，在当时人们不愿意喝国产奶粉，应该寻找哪些替代品呢？人们找到了七种牛奶的替代品：燕麦粥、豆浆、生牛奶、羊奶、水牛奶、奶糊、椰奶。这也是产品同质性的体现。这七种产品都是相关奶制品，与牛奶的功效基本相同，所以称为替代品也不足为奇。

有相近替代品的物品往往较有需求弹性，因为消费者从该种物品转向其他物品较为容易。例如，黄油和人造黄油很容易互相替代。假设人造黄油的价格不变，黄油价格略有上升，就会引起黄油销售量大大减少。与此相比，由于鸡蛋是一种没有相近替代品的食物，鸡蛋的需求弹性要小于黄油。

替代效应经常出现在我们的经济生活中。从替代效应来看，2004 年禽流感的出现在一定程度上打击了家禽类相关产品的生产，但并没有从整体上打击整个农村经济的发展。在禽流感流行期间，人们在饮食上对鸡肉的抵制是最明显的，对鸭、鹅等家禽的相关产品也颇有顾忌。家禽素来是人们的主要肉食对象，而如今它们的供应量大幅度减少，于是，人们的肉食对象集中在猪、牛、羊、鱼等动物上。这样，对肉类的整体消费并没有减少，这就是替代品所起的作用。应对猪肉价格的上涨，我们选择牛羊肉替代；应对大品牌洗护用品的涨价，我们选择国产洗护产品替代；应对“三鹿奶粉”事件，我们选择奶制品替代……

似乎没有什么是不可替代的，替代效用已经占领了所有的领域吗？答案无疑是否定的，上文我们其实已经看到过一个特例——鸡蛋。鸡蛋这种特殊的商品，我们很难找到它的替代产品，所以即使 2011 年上半年至 2011 年末，鸡蛋的价格由每斤 3 块钱疯涨到每斤接近 5 块，但是鸡蛋的消费并没有减少，鸡蛋与其他商品之间是独立的，属于独立品，加之鸡蛋的弹性需求小，所以即使鸡蛋疯涨，并不能带来其他产品销量的增加。

所以我们在日常生活中要注意这些产品的特例，不能看到猪肉价格上涨，我们就去买苹果，看到鸡蛋涨价了，我们却去买牛奶。分析清各种产品的属性，明白产品之间是否具有替代性，才能更好地让替代效用在日常生活中发挥作用。

为什么保健食品不能替代药物

虽然我国的保健食品行业起步比较晚，但是其发展速度却十分迅速。随着人们保健意识的逐渐增强，保健品也逐渐成为众多消费者养身保健的热衷选择。但许多保健品标称可以治疗多种疾病，有些产品种类中既有保健食品身份的产品，也有非处方药身份的产品。这使很多消费者分不清保健食品和药物的区别，以为只要对健康有利就可以，殊不知，保健食品和药品有着本质的不同。

前几年就有很多消费者不明所以地生病了不买药品而是买了“包治百病”的保健品来吃，结果不但病情没有好转，反而耽误了最佳治疗时机，最终耽误了病情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



为了防止这种情况的再次出现，中国食品药品监督管理委员会发布新的规定：所有的保健食品上都必须注明保健字样，注明“本品不能替代药品”，注明产品不能起到治疗作用。这样，中国的保健品行业也算得到了进一步的规范。

那么，保健食品究竟为什么不能替代药品呢，二者有哪些区别呢?

首先，二者的本质不同。中国食品药品监督管理委员会的文件已经明确指出：保健食品必须注明其不能起到任何的治疗作用，注明本品不得替代药物。从本质上来讲，保健食品是食品，不管怎么保健，其本质只是食物。按照《保健（功能）食品通用标准》的定义：“保健（功能）食品是食品的一个种类，具有一般食品的共性，能调节人体的机能，适用于特定人群食用，但不以治疗疾病为目的。”所以，保健食品归根结底只是一种特殊的食品。而药物是药品，是有针对性的专门功效的药物。本质上来讲，二者分属不同的科目，在功效不同的情况下，压根就不具备替代效应，当然不能互相替代。

其次，二者的作用不相同，因而不能相互替代。保健食品只能起到一定的保健作用，但是所谓保健，只是在个人没有生病情况下的一种理想状况中保持健康，它具有明确的、具体的、经过科学检验的、能够调节人体机能的某一方面的功能，如免疫调节、延缓衰老、减肥、促进生长发育、抗疲劳等功能；但是对生病了的个体，保健食品是不能起到治疗的作用的，我们可以从保健品的包装上看到这样的一行字“本品不能替代药品”，但是大多数的保健食品都没有明确表明其功效成分。这就说明，保健食品只是保健，而药品的首要作用是治疗。“是药三分毒”，所以人在没生病的时候是不会主动地去吃药的，吃药就是已经生病，药品起得是治疗作用，这和保健品的保健作用有本质的区别。

最后，二者互为独立品而不是替代品，二者之间不存在替代效应。所谓替代品，是指两者的功效基本上相同，对人体来说吃下去的基本作用是相同的。而所谓独立品，是指两者之间不存在一定的替代或是互补关系，一种产品的涨价降价并不必然带来另一种商品的销量上升或是下降。所以单从定义上来看，保健品和药品的独立性十分明显。对于独立品来讲，二者之间不存在任何的替代效用，当然不能相互替代。就如我们上文中所提到过的，我们不能盲目地为了实现替代效应就在猪肉价格上涨的时候买进苹果，苹果是水果，而猪肉是肉食，两者之间并没有任何的可替代性，吃苹果补充的是维生素，而吃猪肉补充的却是蛋白质，没有任何的关系。

明白了保健食品和药品之间的区别后，我们也就明白了食品药品监督管理委员会为什么会专门发文约束保健食品行业的不规范行为，明白了保健食品和药品有着本质的区别，而且二者皆属独立品，之间不存在任何的替代效应，所以我们当然不能用保健食品替代药品。对于一些消费者在生活中盲目使用保健食品代替药品的现象，我们要及时地予以指导纠正，以避免出现滥用保健品代替药品而最终延误最佳治疗时机的现象再次发生。各大媒体也应积极宣传，各大药店更是应该尽到必需的提醒义务，不能在利益的驱使下误导消费者。

总之，保健食品和药品都属于特殊类商品，所以在此类商品的流通过程中，国家要给予严格的控制，规避并整治各种不规范行为，要大力宣传这两种特殊商品之间的独立性和不可替代性，最终使药品行业和保健品行业都稳定发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



城里唯一的补鞋匠死了，谁来补鞋

有这样一则寓言：

一天，克尔姆城里的补鞋匠把一个顾客杀了。于是，他被带上了法庭，法官宣判把他处以绞刑。判决宣布之后，一个市民站起来大声说："尊敬的法官，被你宣判死刑的是城里的补鞋匠！我们只有他这么一个补鞋匠，如果你把他绞死了，谁来为我们补鞋？"

克尔姆城的市民这时也异口同声地呼吁。法官赞同地点了点头，重新进行了判决。"克尔姆的公民们"，他说，"你们说得对，由于我们只有一个补鞋匠，处死他对大家都不利。城里有两个盖房顶的，就让他们其中的一个替他去死吧！"

虽然这样的故事只可能在寓言里出现，但从这个故事中也能引出一个重要的经济学概念——替代效应。那么究竟什么是替代效应，替代效应在现实生活中又有哪些具体表现呢？

替代效应是指由于一种商品价格变动而引起商品的相对价格发生变动。比如，你在市场买水果，看到橙子降价了，而橘子的价格没有变化，在降价的橙子面前，橘子好像变贵了，这样你往往会多买橙子而不买橘子了。

这其实就是说如果两样东西的功效差不多，比如水果中的橘子和橙子，两者的营养都是维生素 C，所以两者之间有一种隐性的可替代性。或许平时在价格差不多的情况下，我们纯粹地靠个人习惯偏好来选择究竟是吃橙子还是吃橘子，但是一旦橙子降价了，而且降价的幅度比较大，而橘子的价格却没变化的话，我们就会不自觉地选择购买橙子。这样，橙子和橘子之间就形成了一种替代效用，两者其实是互为替代品。一般来讲，替代品的需求往往比较有弹性，一种商品价格的上升很容易造成其替代品销量的提高。而如果橘子和橙子的价格同时上涨了比较大的幅度，那么两种产品的销量都会大幅下滑，人们会选择其他的相关度不是很高的替代品，比如苹果。弹性需求过大的商品在价格上涨的过程中往往被人们所抛弃。

替代效应在日常生活中非常普遍。我们日常的生活用品大多是可以相互替代的。萝卜贵了多吃白菜，大米贵了多吃面条。越是难以替代的物品，价格越是高昂。比如，产品的技术含量越高价格就越高，因为高技术的产品只有高技术才能完成。替代性较低，如馒头谁都会做，所以价格较低。再如艺术品价格高昂，就是因为艺术品是一种个性化极强的物品，找不到替代品。尽管历史上有那么多的仿品、赝品出现，但是这种仿品、赝品不但起不到替代这些经典艺术品的作用，相反反而提高了这些艺术品的知名度，增加了这些艺术品的价值，使其更变得独一无二。《清明上河图》之所以价值连城，就是因为它只有一幅，具有无可替代性。

在上文所讲的寓言中，正是因为城里只有一位补鞋匠，反以即使补鞋匠杀了人，也不能把补鞋匠处死，因为如果处死了补鞋匠，那么城里就没有人补鞋了。当然这只是个寓言，不可当真。但是其意义是影响深远的：我们做人就要做补鞋匠这样的不可替代的人，这样即使自己犯了小的错误，大家也会给你改过的机会。

不管是在职场中还是在日常生活中，我们都要努力地让老板、同事、朋友感到我们的不可替代性。只有达到了不可替代的地位，我们才能在职场和日常生活中更加地如鱼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



得水。如果只是普通的员工，人才市场上这样的人一抓一大把，你随时就会有被替代的危险，就像寓言中的盖房顶的，并没有杀人，也没有招谁惹谁，只是因为城里边有两个盖房顶的，而补鞋匠的杀人罪又需要一个人来顶替，所以就选了他，没有任何的讨价还价之处。

职场中也是如此，如果这份工作不是非你不可，你又有什么资格挑三拣四、讨价还价的呢？所以对于我们来说，要做到的就是使自己变得强大起来，使自己变得不可替代，使这份工作非自己不可。这样，即使是老板对自己也要礼让三分。至于如何才能做到不可替代呢，在以下的章节中会有详细的叙述。

苹果人才济济，但乔布斯无可替代

在乔布斯死后，苹果公司如期发布了 iPhone4S 与 iPadNEW。有人戏称，乔布斯的离世果真令苹果江郎才尽了，连新产品的名字都是草草了事。事实却没有那么夸张，最起码苹果没有像乔布斯的粉丝料想的那样一蹶不振，再也没有新产品的出现，而是按时按期地推出了新产品，而且两项新产品的市场反响都还不错。这要归功于以库克为代表的苹果老员工的辛苦努力与对完美的不懈追求，也让我们看到了苹果公司果真是人才济济。

乔布斯病休后，库克掌舵。那五个月期间，库克的表现给焦虑的投资者吃了一粒定心丸。库克在近十三年前加盟苹果，并负责苹果的全球销售和运营业务。乔布斯病休期间，库克成功执掌公司，保证了 iPhone4 和 iPad 等产品的研发，增加了 Mac 电脑销售额，在经济危机期间提升了苹果的业绩。

2009 年乔布斯宣布病休后，苹果股价大幅下跌，但在库克执掌公司之后又迅速反弹。这是市场对库克掌控公司能力的一个绝对肯定，同时也向我们证明了苹果公司的人才济济。

但是，在这种人才济济的背后，更多的苹果粉丝还是哀悼乔布斯的逝世，更多的苹果迷还在幻想未来苹果到底能有多少类似于 iMac、iPod、iPhone、iPad 这些惊天地泣鬼神的产品问世？大家都执著于乔布斯的创意，执著于乔布斯对产品完美度的不懈追求。

有人对乔布斯的这种完美主义编了一个笑话：乔布斯是被气死的，他辛辛苦苦忙了那么长时间，终于找到了一个既不损伤眼睛也不会划伤内屏的新的屏幕材料，但是许多人却花大力气买来贴膜贴了屏保。所以乔布斯活活被气死了。

这当然是一个笑话，但是从这个笑话中我们可以看出乔布斯对产品完美度的不懈追求。乔布斯是一个苛求细节的完美主义者，能把一个产品做到惊天地泣鬼神的地步。

iPod 占据了数字音乐播放器市场的 70%；而 iPhone 更是凭一己之力将苹果公司推上了手机销售额排行第一的地位。乔布斯对苹果产品达到痴迷的程度，对产品的任何细节都不放过，所以苹果的每款产品都追求尽善尽美。就这样一个有着完美主义倾向的人，即使在病重的时候都不忘代表公司参与谈判。

2010 年，尽管再次出现健康问题，但乔布斯仍会或多或少地参与决策。例如，在苹果去年遭遇 iPhone4 “天线门” 时，他负责处理了与之有关的公关问题，并参与了与 Facebook 的谈判，在 iTunes 内推出了一项名为 Ping 的社交网络服务。

苹果能够有今天的成就，主要归功于乔布斯。乔布斯对于苹果来说具有不可替代的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



价值。

乔布斯在谈判桌上的影响力很难替代，他强有力的个性可以令谈判对手动摇。例如，在与媒体公司进行谈判，并说服其将内容引入苹果产品的过程中，乔布斯就发挥了直接作用。由于苹果正在寻求媒体分销领域的更大话语权，因此这种作用越发重要。乔布斯在这方面已经取得了一些胜利，例如，该公司已经正式将披头士乐队的音乐引入 iTunes，他还说服了迪士尼新闻集团将部分电视节目以 0.99 美元的租金通过 AppleTV 机顶盒提供给用户。

业界人士蒙斯特曾经评价乔布斯说：“当乔布斯说话时，人们都会听。业内几乎没有人具备他那样的影响力。”

苹果的确是人才济济，所以乔布斯的去世似乎也没有给苹果带来什么致命性的打击。但是在构思未来产品的灵感方面，乔布斯却是无可替代的，所以当三年甚或五年后乔布斯的预想的思路已经耗费殆尽，而公司仍没有新的能一枝独秀的产品出现时，苹果的危机就会出现了。所以，对乔布斯的逝世，业界的普遍看法是苹果目前不会有大的问题，苹果公司以库克为代表的优秀员工仍会兢兢业业地为苹果贡献力量，但真正的核心问题是，乔布斯的灵感无可替代。

现代社会学之父马克思·韦伯（Max Weber）曾经说过：“充满魅力的领袖的影响力来自超乎寻常的洞察力和想象力，在他们的激励下，追随者会变得非常虔诚。”这仿佛正是对乔布斯的神秘描述。韦伯认为，一旦充满性格魅力的领袖撒手而去，围绕他构建起来的组织肯定会失去活力。而现在苹果已经失去了乔布斯这位充满性格魅力的领袖，接下来苹果要做的就是在库克这些公司老员工的兢兢业业下，保持苹果的领先地位，保持苹果已经完美的产品系列，但是说到开发新产品，进军电视机领域，苹果就显得有些力不从心了。

被人替代并不是一件美妙的事情

前文我们提到过商品之间的替代效应，两种商品如果功效相同，属于替代品，两者就会产生替代效应。而人与人之间更容易出现替代效应：因为人的能力差距是不太大的，即使这项工作目前不会，但是熟能生巧，日子久了，接触的多了，自然而然的也就会了。因而人与人之间的替代效应比较明显，那么被人替代是一件好事情吗，当然不。不论在职场中还是在日常生活中，如果你能轻易地被别人替代，那么你的位置也就岌岌可危了。

作为职场中人，我们每日担惊受怕的无非就是怕自己有朝一日会被别人替代，但是俗话说“长江后浪推前浪”，我们迟早都会被职场新人所替代。那么我们所要做的就是在我们的岗位被替代的时候，确保我们替代了别人的更高的更好的职位。这样才是最好的选择。而如果我们被所谓的职场新人所替代，但是自己却为此被辞退，那么事情就比较讽刺了。谁都明白被人替代不是一件美妙的事情。

对于那些薪水低、社会地位低、人员流动性高的工作来说，大家都是可以替代的；但是对于那些真正好的工作来说，需要的都是不可或缺的人。那些人之所以如此重要，是因为他们干的活儿，没人能干得了。

在中国传统文化里，历来更强调集体的价值和作用，往往忽略个人的价值。类似“三

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



个臭皮匠，顶个诸葛亮”这样的说法，至今在民间仍十分流行。这些观念虽然有一定价值，但也为某些人甘于平庸提供了借口。毕竟，能指挥若定、建功立业的人，还是那一个诸葛亮，而不是三个碌碌无为的臭皮匠。但是现实生活已经告诉我们这样的思维已经落后于时代了，我们现在要成为的是那个诸葛亮，而不是三个臭皮匠其中的一个。我们要做的就是竭力使自己做到优秀，更优秀，卓越，更卓越，使所有人都对自己刮目相看，使自己在公司的地位独一无二，非我不可，无可替代。这样，你才有取代别人更好更高职位的可能性。如果不努力地使自己做到独一无二，那么人与人之间的替代效应很容易就发生作用，人才市场上学历比你高，工资要求比你低的人一抓一大把，那么与这些人相比，你的优势在哪里呢？

企业想要的、需要的、必须拥有的是那些必不可少的员工。企业需要有原创想法的以及可以“点燃热情”的人，需要有引导能力的营销人员，敢于冒险开拓人脉关系的销售人员，充满激情的变革者。每个组织里面都应该有这样一个中流砥柱，他可以使整个组织凝聚起来，让一切变得不同。然而一些组织并没有意识到这个问题，或者还没有清楚地表达出来，但是确实需要这种人。这些能人善于发现新的问题，拓展新的人脉网络，找到做事情的新方法。

多年以来，我们一直受到这样的教育：你要去个一般的公司干点儿普通的工作，并且要坚持。但你发现世道已经变了。现在想取得成功，唯一的途径就是要让自己脱颖而出，成为人们议论的焦点。但是对于一个人来说，有什么值得被别人讨论的呢？人不是产品，有着各种特征和用处，需要病毒式营销的活动，我们只是人。如果我们提及某个人的时候，我们讨论的可不是他是谁，而是他做了什么。

如果仅仅因为你与众不同，你不会是不可或缺的那个人；但是要想变得不可或缺，就要先变得与众不同；因为如果你和别人一样，那么还有其他无数人也和你一样。如果想要拿到你应得的报酬，唯一的办法就是要脱颖而出，要全力以赴，要让别人认为没了你不行，要让自己拥有能够被公司和别人都足够重视的影响力。

不可替代的员工，从综合素质上来讲也未必是最优秀的。他们之所以不可替代，是因为他们拥有自己的专长。俗话说，三百六十行，行行出状元。在一个企业中，需要各方面的优秀员工，不同岗位都有相应的不可替代性。比如：责任心极强的管理人员，技术过硬的技术人员，文笔出众的宣传人员，服务周到的后勤人员，任劳任怨的保洁人员，心思缜密的财务人员，百折不挠的业务人员，亲和力强的公关人员等等，在这些岗位上，都是不可替代的员工。

一名员工的价值，取决于其不可替代的程度。对于一些岗位，企业往往愿意提供很高的待遇，这是因为胜任该岗位的人很少。一旦该岗位的员工离职，企业很难以大致相当的成本聘用到同等水平的人才。所谓“千军易得，一将难求”，企业重视那些不可替代性很强的员工，以保证取得较好的经营业绩。在这里，“二八法则”同样发挥作用，即 20% 不可替代的员工决定了企业 80% 以上的经营业绩。相应地，企业通常会将 80% 的资源放到 20% 不可替代的员工身上。因此，作为一名员工，要想保持自己在企业内的稳固地位，并获得较大的发展空间，就要努力提升自己的“不可替代性”。总之，我们要牢牢谨记：被人替代并不美妙。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做不可替代的员工更有前途

我们都知道，黄金在人类心目中具有崇高的地位，被视为财富的象征。在那遥远的过去，人类曾使用贝壳充当货币，后来又用铜币、铁币取代它。近代以来，随着纸币的通行，铜币、铁币也逐渐隐退。到今天，纸币的作用，又逐渐被所谓的“电子货币”削弱。但是，直到今天，黄金仍是世界各国公认的国际性货币。

那么，黄金到底有何独特之处，能博得人类如此的青睐呢？

常见的答案无非几种：质地坚硬，色泽诱人，世间稀有，稳定性高，等等。这些答案都对，但不全面。让我们看看著名经济学家凯恩斯给出的答案：“黄金在我们的制度中具有重要作用，它作为最后的卫兵和紧急需要时的储备金，还没有任何其他的东西可以替代它。”

黄金之所以地位崇高，是因为它不可替代。

这种不可替代性直接决定了黄金成为公认的“硬通货”，决定了黄金以前甚至以后在货币市场上的领头地位。人类社会何尝不是如此。在职场，能做个优秀员工已不容易，要让自己优秀到不可替代，这绝对是一种高度。要想达到这个高度，需要付出更多的汗水，拥有更多的智慧。俗话说“是金子总会发光”，具有“不可替代性”的员工，一定会迎来人生的辉煌。那么对于作为公司员工的我们来讲，怎么做才能使自己在公司的发展更有前途呢？答案无疑也是：做不可替代的员工。

那些有技术、有才能的人在企业里是香饽饽，为什么？因为这个世界上有技术、有才能的人并不是很多，找一个能替代的人更是不容易。而普通员工，企业很容易从劳务市场上找到替代的人，中国是人力资源大国，你不愿意干，想干的人多的是。对于别人的薪金比自己高，不要吃惊和不平，只要使自己具有不可替代性，待遇自然会提上来。

正如第三节所讲的寓言中的那个补鞋匠一样，因为城里只有他一个补鞋匠，所以即使他犯了天大的错误，最终法官也没能把他处死，因为处死了他，城里就没有能补鞋的了。同理，如果我们能在公司的某个职位上做到补鞋匠一样独一无二，不可替代的时候，即使我们犯了错误，只要不是不可饶恕的错误（当然不能像补鞋匠那样致命的错误），我们也会被公司所宽恕。这就是因为公司里头找不到一个人来替代你的工作，你的岗位，如果公司选择开除你，则公司需要花费大量的人财物力去其他公司挖一个人来，而这个人又要耗费大量的时间精力去熟悉你现在的职务；而如果你已经是业界的顶级精英，那么即使是挖角来的人也未必能替代你现在的工作，你就有了不可替代性。这样，公司里即使是领导与你相处也会客客气气，礼让三分。

全球数十家企业管理咨询权威机构近十年来研究成果集中显示：

未来 100 年，最受企业老板欢迎的是什么样的员工？唯一答案是：不可替代的员工。

未来 100 年，企业基业长青的秘诀是什么？唯一答案是：拥有一批不可替代的员工。

未来 100 年，自己永远能够与企业一起成长的秘诀是什么？做不可替代的员工。

的确，现代社会，“优秀”已经是个相对过时的概念，在竞争激烈的职场，连“卓越”都变得岌岌可危。你的学历高，还有人的学历比你更高；你的资历长，还有人的资历比你更长；你的责任心强，还有人的责任心比你更强；你的销售业绩好，还有人的销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



售业绩比你更好。所以，对于一个员工来说，尽管学历、资历、责任心和业绩都非常重要，但仅仅拥有这些远远不够，你必须尽快发现和挖掘自己身上的“优势”，把自己塑造成一个“不可替代”的员工。

还是比尔·盖茨说得好：“这个世界不会在乎你的自尊，而是期望你先做出成绩，再去强调自己的感受。”所以，过程比动机重要，结果比过程更重要，企业需要的“结果”就是你必须成为“不可替代”的员工。而身为员工，我们要达到这个结果，就要付出比常人多得多的努力，就是要努力发掘自己身上的每一个优点，并把这些优点最大化地体现，成为自己独特的优势，成为自己的独特的人格魅力，努力把自己打造成一个“不可替代”的员工。这样才能在以后的职场生活中，做到战无不利，攻无不克，使自己的职场前途一片光明。

如果目前你在公司中已经是一个不可替代的员工，那么恭喜你，你已经可以暂时地松一口气了，但是松完这口气，接下来的事情还没有结束。上文提到过，现代职场的竞争愈来愈激烈，连“卓越”都已经变得岌岌可危，所以你切不可以掉以轻心，而是要再接再厉，加强巩固自己不可替代的地位，切不可骄傲自满，以为自己了不得，最终把这种不可替代的位置拱手让人。

精明的经济人懂得审时度势

中国有句古话“审时度势”，说的就是聪明的人总会观察分析时势，估计情况的变化以采取不同的方法和手段来应对当前的形势。经济学中也有一个经典的前提假设——理性经济人假设，理性经济人假设是指作为经济决策的主体都是充满理智的，既不会感情用事，也不会盲从，而是精于判断和计算，其行为是理性的。

在经济活动中，主体所追求的惟一目标是自身经济利益的最大化。如消费者追求的是满足程度的最大化，生产者追求的是利润最大化。理性经济人假设实际是对亚当·斯密“经济人”假设的延续。即假设所有的人都是理性的经济人，都是为了取得自身利益最大化而采取相应的行动。这与审时度势有异曲同工之处。也就是说，作为一个精明的、理性的经济人，我们所要做的就是为了取得自身利益的最大化，而不断地观察分析时势，不断考虑情况变化可能带来的有利的或不利的影响，通过分析比较，然后采取最合适的行动来达到自身利益最大化。

我国古老的《周易》就揭示了这样一个真理：世界上没有什么是永恒的，唯一不变的就是“变”。人需要像水那样因时而变，取决于我们生活的这个世界的大规律——变。

根据霍金的推断，宇宙自身也是一个从大爆炸而来，又在不断膨胀的空间。可以说，宇宙间没有一成不变的东西，这个世界也是一个永远运动、永远变化着的大系统。我们生活在无时无刻不在变化的大环境中，自身也在不知不觉地变化着。作为一个精明的经济人，我们要做的就是顺应这种变化着的大趋势，并因时而变，随着这种大趋势的改变而改变自身的思维模式和做事策略，最终成为一个真正的精明的经济人。

时代在一步步发展变化，社会在一天天向前进步，社会生活、思想文化、政治生活等各个领域都在发生着巨大的变化。应对这种不断的变化，我们所需要的正是因时而变，随之改变。正是基于对变的认识，古埃及阿克图国王才说：“灵活一些，它可使我们予

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



求予取。穷则变，变则通，通则达，只有不断的变革才能通达，只有通达才能保持长久。”

纵观历史演变，恰似一泻汪洋，浩瀚海波奔涌不息，一刻不停地向前方奔流。只有螺旋式的上升，没有倒退式的往复。因此海尔总裁张瑞敏就曾经提出“斜坡球体论”理念，即一个企业在越做越大的情况下，必须依靠两个力：一个是止动力，不能让球从坡上滑下来，要不断提升基础管理；另一个是上升力，即创新，要让球继续往上滚动。这两个“力”，其实就是张瑞敏根据海尔经营状况的变化而提出的应对这种变化的解决思路。但是随着海尔业内地位不断被竞争者所挑战，随着海尔电视业务的开展不顺畅，海尔的这种变化思路也随之发生了改变，变为了“抓大放小，抓重放轻”。主营业务洗衣机，仍是海尔经营中的重中之重，要尽最大的生产能力把洗衣机这项主营业务做扎实，巩固住海尔洗衣机的业内龙头地位；而对于电视这些辅助业务，海尔的思路是量力而为，因时而变，顺势而为。

因而在不同的时代，要采用不同的经营方法和手段，这就是识时务为俊杰，就是“穷则变，变则通”的意思。只有认清形势，顺应潮流，不给自己设限，在今后的发展中才能更上一层楼，才能不被自己不变的思维模式所禁锢。

明者因时而变，知者随世而制。对于我们来说，无论对待任何事情，都要学会分时段看问题，分阶段看事情，对事情不同时期的发展进行细致的观察分析，最终找到最合适的解决事情的方案。当事物发生了变化，我们要认真分析这种变化后的深层涵义，弄明白事物变化的原因以及变化方向，然后适时地调整自己的思路，让自己的思路随着事物的变化而变化，因地制宜，最终将事情圆满解决。

而时代的不断变化就要求我们的思维方式随之发生相应的改变，因时而变，审时度势。所谓“识时务者为俊杰”，我们如果能够因时而变，不断地根据社会的变化调整自己的思维方式，行为准则，那么最终会取得成功，成为一个真正的而不是假设意义上的“精明的经济人”。而如果不管社会如果变化，我们都只是以不变应万变，静待事物的发展变化，而自己不做任何改变，那么最终只能被变化的时代所淘汰，淹没于历史的滚滚浪潮之中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

边际
——幸福越来越不容易满足

第一口啤酒总是最鲜美的

在日常的生活中，我们会有这样的感觉，第一口啤酒总是最鲜美，再喝就没有第一口那么好喝了，喝到最后甚至对啤酒的味道都麻木了。为什么会这样呢？

这可以用经济学中的边际效应来解释，有时也称为边际贡献，是指消费者在逐次增加一个单位消费品的时候，带来的单位效用是逐渐递减的（虽然带来的总效用仍然是增加的）。通俗的解释是：我们向往某事物时，情绪投入越多，第一次接触到此事物时情感体验也最为强烈，但是，第二次接触时，会淡一些，第三次，会更淡……依此发展，我们接触该事物的次数越多，我们的情感体验也越为淡漠，一步步趋向乏味。

上面这种现象在经济学中叫“边际效益递减率”，是由霍曼斯提出来的，用标准的学术语言说就是：“某人在近期内重复获得相同报酬的次数越多，那么，这一报酬的追加部分对他的价值就越小。”

边际效应的应用非常广泛，例如经济学上的需求法则就是以此为依据，即：用户购买或使用商品数量越多，则其愿为单位商品支付的成本越低（因为后购买的商品给其带来的效用降低了）。当然也有少数例外情况，例如嗜酒如命的人，越喝越高兴，或者集邮爱好者收藏一套纪念邮票，那么这一套邮票中最后收集到的那张邮票的边际效应是最大的。

在生活中，我们可以看到许多例子：给你一个可爱多，你高兴得乱跳以为赚了，接下来是第二个……可是一直给你，你会觉得开始恶心了。这有两个原因：一、你吃饱了，生理不需要了，二、你吃腻了，刺激受够了。

如果我们建立一个映射，使得各种效用是可比的（比如，我们定义跑得快比跑得稳好，这并非没有意义，赛车界就是个例子），那么在一个时间序列上，投入和产出以及累计投入和累计产出就可以作为模型。通过上面两个例子可见，这个概念可以理解成两

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

个特点：

（1）t=0 比 t ≥ + ∞时候的产出大得多（这是序列函数的象）。

（2）t ≥ T 和 t ≥ T+1 在 T ≥ + ∞时候的变化不大（这像是一阶导数）。前者说明总体趋势递减，后者说明递减速度趋缓。

投入和产出也遵循这样的道理，由于投入了就要求有产出，所以边际效益递减仍然适用。比如说，一开始投入 1 元能得到 2 元的产出。随着投入规模不断扩大，到一定程度后，同样投入 1 元时，产出可能只有 1.2 元，甚至只有 1 元、0.8 元、0.6 元……越来越少。

从某种意义上来说，边际效应打破了人们原有的思维，也就是"投入—产出"的惯用模式。当处在某处"边际"时，这一模式失效了。比如为了解决宇航员在太空失重的情况下书写问题，美国投入了上亿元，最后研发出了特殊的圆珠笔。而前苏联却在没有投入的情况下，巧妙地解决了问题：让宇航员带支铅笔上天。如果说问题的解决作为产出的话，这中间投入的科技研发和时间，就是投入了。从投入—产出的模式进行考核，上面的故事中看到了"边际效应"的身影。

边际分析是马歇尔二百多年前创立的，它告诉我们人们在作决策的时候，除了应用绝对量作决策参数外，更应该运用增量参数进行决策。这种方法有以下几个特点：

（1）边际分析是一种数量分析，尤其是变量分析，运用这一方法可研究数量的变动及其相互关系。这一方法的引入，使经济学从常量分析发展到变量分析。

（2）边际分析是最优分析。边际分析实质上是研究函数在边际点上的极值，研究因变量在某一点递增、递减变动的规律，这种边际点的函数值就是极大值或极小值，边际点的自变量是作出判断并加以取舍的最佳点，据此可以作出最优决策，因此是研究最优化规律的方法。

（3）边际分析是现状分析。边际值是直接根据两个微增量的比求解的，是计算新增自变量所导致的因变量的变动量，这表明，边际分析是对新出现的情况进行分析，即属于现状分析。这显然不同于总量分析和平均分析，总量分析和平均分析实际上是过去分析，是过去所有的量或过去所有的量的比。在现实社会中，由于各种因素经常变化，用过去的量或过去的平均值概括现状和推断今后的情况是不可靠的，而用边际分析则更有利于考察现状中新出现的某一情况所产生的作用、所带来的后果。

爱撒化肥的老农与减产的麦子

我们都知道一个很普遍的道理，农夫在种植小麦的季节，一定要撒化肥，化肥的使用可以促进小麦的快速成长，从而增加小麦的产量。但是如果化肥撒多了，反而不利于小麦的成长，甚至会造成麦子的减产。

在农田里撒化肥可以增加农作物的产量，当你向一亩农田里撒第一个 100 公斤化肥的时候，增加的产量最多，撒第二个 100 公斤化肥的时候，增加的产量就没有第一个 100 公斤化肥增加的产量多，撒第三个 100 公斤化肥的时候增加的产量就更少甚至减产，也就是说，随着所撒化肥的增加，增产效应越来越低。

之所以前后会产生这样不同的效果，在经济学中这主要涉及边际报酬的概念。所谓边际报酬，是指既定技术水平下，在其他要素投入不变的情况下，增加一单位某要素投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



入所带来的产量的增量。

在技术水平不变的条件下，在连续等量地把某一种可变生产要素增加到其他一种或几种数量不变的生产要素上去的过程中，当这种可变生产要素的投入量小于某一特定值时，增加该要素投入所带来的边际产量是递增的；当这种可变要素的投入量连续增加并超过这个特定值时，增加该要素投入所带来的边际产量是递减的，这就是边际报酬递减规律。

同样的道理，当你的工资在 2000 块时，老板如果给你加 1000 块你会高兴得跳起来，顿时会干劲十足；当达到 5000 块时，老板再给你加 1000 块，你已全然没有了原来加薪的那种快乐，只是淡淡一笑；但当你月薪达到一万元的时候老板再给你加 1000 块，你已经没什么感觉了。

当这一学说在 18 世纪被提出之后，曾发生了两种观点的争论。一种观点从递减性出发，引申出了资本主义的利润趋于下降的趋势，李嘉图以后的众多西方学者据此对资本主义抱以同情；另一种观点通过强调技术进步的作用，而强烈批判了这一规律，认为它抹杀了技术进步对收益递减的反作用，马克思主义的经济学从列宁开始就非常强调这一批判性的结论。

实际上，技术进步因素在产量变化过程中到底重不重要，这主要与我们要考察的时期长短有关。假设我们是在一个充分长的时期内考察某种产品的生产，那么技术进步的因素很难不发挥作用；而在一个短期内假设技术水平没有发生变化可能会更现实一些。这样，在短期内边际收益递减应该被当做一个客观的规律来看待。说它是客观的规律，主要是因为这一规律是由生产的技术特征决定的。

根据边际报酬递减规律，边际产量的增量先递增后递减，递增是暂时的，而递减则是必然的。边际产量递增是生产要素潜力发挥，生产效率提高的结果，而到一定程度之后边际产量递减，则是生产要素潜力耗尽，生产效率下降的原因所致。按照边际收益递减规律，连续追加投入，得到的产出的增加量却越来越少，这似乎很可怕，但从长期着眼却也没什么了不起。因为在后续的发展过程中，生产技术等条件还会继续发展，然后又回到边际收益的开端，仍然按照既定的规律发展。

边际报酬递减定律适用的范围很广，经济学家马尔萨斯根据边际报酬递减定律提出了人口论。他认为，随着人口的膨胀，越来越多的劳动力耕种土地，地球上有限的土地将无法提供足够的食物，最终劳动的边际产出与平均产出下降，但又有更多的人需要食物，因而会产生大的饥荒。幸运的是，人类的历史并没有按马尔萨斯的预言发展。

在 20 世纪，技术发展突飞猛进，改变了许多国家（包括发展中国家，如印度）的食物的生产方式，劳动的平均产出因而上升。这些进步包括高产抗病的良种，更高效的化肥，更先进的收割机械的应用。在“二战”结束后，世界上总的食物生产的增幅总是或多或少地高于同期人口的增长。显然，粮食产量的增加更大程度上是由于技术的改进，而不是农业用地的增加。

生活中，可能我们每个人都是爱撒化肥的农夫，带着对收获的期盼，主观地以为，既然化肥能使麦子增长，那一定是多多益善。殊不知，这很容易就犯了揠苗助长的错误，最终却导致了麦子的减产。对于 35 岁的人来说，必须及早认识这个问题，遇到问题时及时规避不必要的错误，从而获得更多经济上的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



恋爱了就一定要结婚

有关爱情、婚姻、家庭的经济学从很久之前就已经成为经济学家争论的对象。虽然有人责难操纵“物质”的经济学竟然狂妄到胆敢连人类的爱情都要操纵，但经济学的确能够解释与人类行动相关联的各种现象，并且现在还有许多西方国家的大学仍然将经济学归属于人文科学的行列。借助爱情、婚姻、家庭生活的实际例子更有助于大家通过浅显易懂的方式理解经济学这门深奥的学问。

恋爱了就一定要结婚吗？为什么要结婚？当然是因为爱情呀……难道还有其他的回答吗？但是，常言道，“婚姻是爱情的坟墓”，不结婚，爱情不是能够维持得更长久吗？何必非要跟相爱着的人结婚呢？

爱情让热恋中的两人如此渴望合二为一，就连今天也有无数的恋人在优美、动人的乐曲中依偎着迈步前进，编织着只属于“两人”的爱情密语和约定。

在韩国，每天有 840 对男女“合二为一”。不过，令人唏嘘的是，在该曲的余音未消失之前就已经各奔东西的男女人数也正在急速增加，每天离婚的夫妇占每天结合人数的一半。也就是说，每天结合的夫妇当中，有近一半的夫妇在日后选择了劳燕分飞。这是韩国 2003 年人口动态调查的结果。对于那些“没有对方一天都活不下去”的男女来说，热恋之后在爱情还未平稳下来之前就已经是“凉背对凉背”了。

长跑式的恋爱最终以失败告终可能不排除第三者的干扰，其实真正的原因是，对方对你失去了最基本的热情和感觉了。为什么不喜欢你了？不是你不够好，更不是你不优秀了。要知道，“情人眼里出西施”，在恋人的眼里，你永远比别人重要。曾经深爱过或者正深爱着她（他）的人，都会有这样的感觉，就是把世界级的明星放在你眼前给你选择，你还是会选择你心爱的她（他）。电影《手机》里面，费老有一句经典的台词：“几十年在一起，都审美疲劳了。”这里其实隐含了一个可怕的效应，那就是边际效益递减。

举个例子，如果把你的满意度按 10 分来评估，那么你吃第一个包子获得的满意度是 9，第二个包子可能就是 8，依次类推，你吃得包子越多，你获得的满意度可能就越来越低，但在这个过程中你获得的总满意度却是在不断增加的。这个效应在生活中无处不在，在感情的领域里，这个效应也存在，不同的是，其总值并不是一直增加的，过犹不及，甚至会走向反面，即由爱生恨。

戴军在他的新书《性情男女》中写到，恋爱后最适合结婚的时间就是两年半。一旦过了这个时间两个人便有了恐婚的倾向，越来越害怕结婚。一旦缺乏婚姻的围墙约束，两人感情变淡甚至是因为第三者分手都是可能的。

一个人一生中会先后得到两种爱情，首先是初恋时的激情，然后就是久恋之后的平淡，这两种爱情可能是不同的人给你的，也可能是同一个人给你的。很多人对感情的认识只是停留在第一个阶段，只看到第一种爱情，却看不到第二种感情。

殊不知，真正能长久的，却是后者。激情虽然令人难忘，却难以持久，它终有燃尽的时候，当一切趋于平淡的时候，才有了质的改变。很少有人明白，当你对爱情美好的憧憬实现后，也就是初恋中有了种种体验后，你这辈子就不可能再寻找到那种感情了。

为了避免这种平淡的爱情以失败结束，婚姻就是恋爱男女的很好选择。当你决定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



娶一个人，或者嫁一个人的时候，实际上就意味着你愿意和他或她共度一生，而所谓共度一生，就是无论顺境还是逆境，健康还是疾病，贫穷还是富有，你都愿意和他或她在一起，直到死亡将你们分开。这也是婚姻的一种保障功能——情感的保障。这种保障又或者说是法律上的约束，能够在恋爱激情递减时建立一道有效的屏障，阻挡爱情的流失。用另外的观点来说，就是将带有激情的爱情转化为平淡却恒久的亲情，来确保两人关系的持久。

从经济学的角度来解析最容易接近实质。经济学家认为，婚姻实际上就是一项投资——爱情相当于注册资金，结婚证相当于营业执照，婚礼相当于开业典礼。至于收益如何，那要看甲乙双方的合作情况了。

工厂生产为什么不会无限制扩大

随着建筑市场竞争的日趋激烈，工厂的生存发展日趋艰难。此时工厂为了获取与以前同等的利润空间或更多的利润，不得不扩大市场占有率，实施工厂经营规模扩张战略，以实现工厂做大做强的愿景。但是在现实生活中工厂生产不会无限制扩大。

下面从应用管理经济学中的边际效应递减规律，分析下工厂经营规模的扩张对工厂经济效益的影响。

随着工厂在做大做强目标的指引下，经营规模不断扩张，边际效应递减规律实际上也就体现在工厂发展过程中了。可以肯定，在现有资金、技术、人力、物力、装备等可利用资源充分的条件下，当一个工厂有着适当的经营规模，获得了足够的利润，并使工厂能够稳定持续地发展时，或者说工厂的经营规模和自身的经营能力已经达到平衡点时，这个时候的工厂经营规模对这个工厂来说边际效应最大，能保证工厂按时保质保量把现有的生产任务完成好，保证工厂在外部竞争中获得最佳效果和健康的发展。实际上，不断快速地增加经营领域和经营地域，扩张工厂的经营规模，实现工厂做大做强的愿景，是公司全体员工的共同追求。但是，随着工厂经营规模的不断扩张，在某种情况下，工厂经营规模扩张的边际效应实际上已在逐步减小了。应当注意，边际效应的递减规律还有这样一个特点：随着工厂人力、物力、资金、装备技术等生产要素的增加，边际效用还会经历递增、递减、最后成为负数的过程。

在工厂边际效应的递减趋势出现的时候，同时也势必导致工厂不能健康发展，这绝非是危言耸听，其弊端是显而易见的。例如铁路建筑施工工厂，在有限的人力、物力、资金、技术、装备等资源的条件下，在一定管理水平的前提下，一年能够完成施工任务量也是一定的。比如一个工厂在家底比较薄弱、技术力量严重不足、管理水平亟待提高和文化缺失急需弥补的时候，现有的施工任务已经达到甚至超过了工厂应有的施工能力，换句话说，工厂边际效应已经递减，如果这个时候不能有效地控制好工厂经营规模而继续扩张，就很可能因为工厂的资源不足，造成工期的严重滞后，最后为了赶工期又不得不加大资金、人力、物力和装备等方面的投入，其结果必然是大大增加工厂的成本，从而导致工厂内部管理混乱及安全质量事故发生，导致项目不能严格履约，甚至造成工厂个别项目的严重亏损和工厂的亏损，给工厂的信誉带来不良影响，直接危害到工厂的健康发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



当一个企业经营规模增加的时候，其效益是“加速增长”的。几乎所有的企业都经历过这样的阶段。但是，经过这个阶段后，很多企业的命运便不再相同：有些企业可以经过“休息”再重演这样的规模效应，或者进入较为稳固的收益阶段；而大多数经历过这样阶段的企业则开始走“下坡路”——不仅是收益增长速度减缓，而是收益绝对额减少，再后来就面临着衰落、乃至破产或被并购。

总之，作为一个工厂来说，某一方面的发展往往很可能以牺牲另一方面的发展为代价。如果不在宏观总体上全盘考虑问题，就会在工厂的发展方面出现单一性，错过工厂发展的机遇期，就会削弱工厂的市场竞争力。所以，工厂的发展要充分利用好边际效应递减规律，在工厂实施规模扩张中，只有让工厂的内部资金、技术、装备等方面的资源同其同步发展，才能实现一个工厂做大做强的发展愿景。

如果不是第一，最后就是灭亡

边际收益递减一直被奉为经济学的金科玉律。假定边际收益递减的一个重要原因是稀缺性。既然资源是稀缺的，那么就会引出争夺资源的竞争，而在竞争之下收益就会递减，直至与边际成本相一致从而达成所谓的均衡。而收益递增说所强调的是胜者通吃，也就是领先者更领先，并最终一统市场，即如果不是第一，最后就是灭亡。

上述情形即一般所形容的“锁入效应”。所谓的锁定只是暂时的，会被一波接一波的新技术发展所取代。可如果是这样的话，所谓的收益递增就只能是一个短期或者说服从于收益递减的现象，因为它最终走向了收益递减。设时间为横轴，边际收益为纵轴，人们所看到的就会是一幅拱形图。打个比方的话，收益递增就像是一股龙卷风，从一个角度看它不断地从外部吸入资源（收益递增）。从另一个角度看它则有着非常明确的边界，也就是说具有相当的稳定性。不稳定的现象是无法观察的，也因此人们不会看到它的存在。随着时间的推移，这种稳定性开始崩溃，最终走向了递减的宿命。

人类技术进步的历史记录（“史诗”）里有一段关于录像带制式的“悲剧”。在这段悲剧里扮演主人公的（在希腊悲剧里称为“英雄”）是日本索尼公司。

在 20 世纪 70 年代的时候，世界上流行两种不同的录像带制式：（1）BETA；（2）VHS（也叫“大 1/2”），索尼公司生产的 BETAMAX，在技术家的评价里比“大 1/2”先进得多。但是后者的生产商是老牌产业巨头松下电气。在录像带的市场竞争开始之前，松下已经比索尼占有大得多的家电市场并且与其他国家的进口商和电视机生产商建立了比索尼公司密切得多的伙伴关系。凭借了市场份额的优势，松下在十年内彻底击败了对手的优势技术，今天我们已经看不到“小 1/2 寸”的录像带了。

凡是具有规模经济效应或收益递增效应的社会生产过程，其中的每一个生产者都不得不追随“主流”。无论如何，当时录像机生产商们面临的风险在于不知道哪一种录像带制式将会成为“主流”；同样，录像带生产商们面临的风险是不知道哪一种制式的录像机会成为“主流”。这一风险可能造成的损失对那些价值较高的产品比价值较低的产品更加重要。买一盘“小 1/2 寸”录像带的风险比买一台同样制式的录像机的风险小得多；买一台录像机的风险比建造一家生产这类录像机的工厂的风险小得多。那些喜欢依靠政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



府干预经济的人会声称声称这真是“市场失灵”的典范，这里计划委员会的作用将会和交通警察维持统一的交通规则的作用同样关键。没有人确定地知道在现有的知识当中哪些是与未来的知识互补的，哪些是将要被淘汰的。

上述的风险叫作“锁入”风险，即由于追随了与未来主流的制式不同的制式而不得不在未来重新购置资产（或物品）所支付的代价。当锁入风险很小的时候，自由竞争的力量足可以保证最先进的技术最终统治整个市场。当锁入风险很大的时候，先进的技术未必能够成为经济上合算的技术，于是“悲剧”就发生了。索尼的悲剧就在于，经济上合算的技术不是事前靠了纯粹技术上的优势可以判断出来的。只有历史发展本身能够对此类事件作出判断，所谓“实践是检验真理的标准”，不过“实践”意味着事前不可预知。

综上所述，没有人知道未来市场上的技术应当是什么样的，哪怕他熟知现有的全部技术（这是因为没有人知道人类未来的生存境遇是怎样的）。只有鼓励人们在一切方向上探索和创新，才有最大的生存几率。

如果一个社会的所有成员都随波逐流，那么主流的方向必定就是一切社会成员的生活方向和追求。于是当环境发生重大变更时，这个社会很可能消亡。这个社会之所以消亡，根本原因在于“没有人愿意第一个去吃那螃蟹”，或者如恩格斯所说，没有那第一只敢于站起来走路的猴子。

将目光转向美国可以看到，这里发生着同样的“悲剧”：1997年每一千个寻求风险资本贷款的项目只有一个得到了贷款；而在每一万个得到风险资本家支持的项目里，只有一个可以成功地占有1%的市场。最后请记住：如果不是第一，最后就是灭亡！

知识财富取之不尽，用之不竭

从人类经济发展史来看，不同的经济时代有不同的主导生产力要素，这正如马克思所指出的：“各种经济时代的区别，不在于生产什么，而在于怎样生产，用什么劳动资料生产”。农业经济时代，人们依靠土地和劳动力从事简单的物质资料的生产和再生产，劳动成为财富之父，土地成为财富之母；工业经济时代资本开始取代土地和劳动力，成为经济增长的决定性力量；到了知识经济时代，知识成为经济增长的核心要素，其他生产要素、资源都要靠知识来装备和更新，知识的价值才日益凸显出来。

知识之所以如此重要，就在于知识是一种特殊的生产要素，它不同于土地、资本和劳动。它取之不尽、用之不竭，是一种非消耗性、非稀缺性、可再生性的智力资源。然而，知识最重要的特征是它具有边际收益递增的性质。正是知识的这种收益递增的性质，改变了生产函数，使生产可能性边界外移，经济增长的效能提高，从而保持了经济的持续增长。

知识可以进一步细化为一般知识和专业知识，而一般知识能够产生规模经济，专业化知识可以产生要素的递增收益。专业化知识和一般知识相结合，不仅使知识、技术、人力资本自身产生递增的收益，而且也使其他追加的生产要素如资本、劳动的收益递增。特殊的知识和专业化的人力资本是经济增长的重要因素。

以知识经济的典型代表软件产业为例，全球软件市场的年市场规模已高达4000亿～5000亿美元；美国计算机软件的产值已是硬件产值的1.4倍；全球500家最大公司对世

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



界经济的贡献，与美国 5000 家软件公司的贡献大体相近；微软公司的“视窗”软件占有世界 80% 以上的市场，该公司每周增加资产 4 亿美元。

有关调查统计表明，1993 年以来，美国工业增长的 45% 是由信息产业带动的，高技术产业已占美国国内生产总值的 27%，而传统的支柱产业只占 14%，汽车产业仅占 4%。在此期间，以微软公司和网景公司为代表的 5000 家软件公司成为美国经济增长的主要源泉。其中微软公司的市值(上市股票的价值)已超过美国三大汽车公司的市值总和。

从美国经济发展所取得的成功中，我们也可以得到这样的启示：以创造性的知识为核心，运用知识生产、发展知识产品，并以此来推动科技、经济、社会的发展，将是未来世界经济发展的趋势。

知识不同于普通商品，它不具有完全的排他性，即具有“溢出效应”。因而，资本的边际生产率不会因固定生产要素报酬递减而降低，反而出现收益递增的持续增长。收益递增是由内生的知识增加引起的。对于研究部门而言，知识具有正的外部性，它会提高研究部门的知识存量的积累，进而提高其人力资本的生产效率；对于中间产品部门而言，新知识可用来生产新的中间品，引起分工深化，进而提高最终产品的产出。这两种作用方式都导致最终产品生产的规模收益递增。因此，知识的边际收益递增效应是经济持续增长的源泉。

传统生产要素一般都遵循边际收益递减规律，即在技术不变的情况下，单纯增加某种生产要素，虽然会使边际产量增加，但到一定限度后，产量增加的速度会越来越慢，也就是边际收益逐渐递减。但是当知识被纳入到新的生产函数而成为经济增长的内生变量后，传统的边际收益递减规律便发生了根本变化。

知识是一种特殊的生产要素，它作为生产要素投入到生产过程中，具有递增的边际生产力。知识具有不同于普通商品的特性，它既不是传统的私人产品，也不是公共品，而是介于两者之间的非竞争性的、部分排他性的产品。由于知识不能享有完全的专利和保密，一个厂商创造的新知识对其他厂商的生产具有正的外在性，使作为知识存量和其他投入函数的消费品生产具有递增收益。更精确地说，知识可以具有递增的边际产出。知识不仅自身具有收益递增的特点，而且会使资本和劳动等要素的收益递增，并改变各要素在生产过程中的结合方式，生产出更多新的产品和服务，产生一个“收益递增的增长模式”，从而使经济具有持续增长的能力。

那么知识边际收益递增的原因是什么呢？知识之所以具有边际收益递增的性质，乃是因为知识是一种特殊的生产要素，与普通的经济要素相比有着本质的不同。经济学视野中的知识主要是指与各种经济活动相联系的那部分知识，具有以下几个主要特征：

第一，知识的非消耗性。所谓非消耗性是指知识具有一种通过消费并不消失的特殊品质。知识作为一种生产要素不同于物质要素，物质要素经过一次或多次性消费，就不复存在，别人不能再消费；而知识投入到生产过程中不仅不会被消耗掉，而且可以重复使用，多次投入，并且使用的人越多，传播得越广，其价值越高，成本和价格越低。

第二，知识的非稀缺性。知识的非稀缺性是指知识是一种取之不尽、用之不竭的可再生性的智力资源。知识与物质资源不同，物质资源具有稀缺性，尤其是那些不可再生资源，只能绝对减少。但知识资源是一个可以不断开发、创新的特殊资源，特别是人类的这种开发和创新是没有止境的。同时知识还可以替代已经短缺的物质资源，一般来说，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



所有的物质要素都是可以替代的，而且对物质资源的替代资源和替代材料的开发和创新也已成为一个重要的科研领域。

第三，知识的可共享性。知识的可共享性是指知识可同时供许多人拥有和使用，在占有上一般不具有排他性，而且不同的生产主体也可以同时投入使用，相互之间在使用上毫不影响。

第四，知识的无限增值性。知识的无限增值性是指知识在使用和消费过程中与其他知识相互融合，从而衍生出新的有用的知识，实现自身的增值创新。知识作为资本具有创造新价值的功能。

幸福与边际效用的关系

在过去物质短缺的年代，整个社会都把经济的发展作为幸福的归宿。但是这些年的幸福感理论研究发现，随着经济的发展，人们的幸福感并没有增加。据两位瑞士学者研究报告指出，从 1946 年到 1991 年，美国人均收入从 11000 美元增加到 27000 美元（以 1996 年美元价值为准），然而，这种物质财富的增加却伴随着平均幸福水平的降低。如果以 3 分为满分，那么，1946 年的幸福水平为 2.4，1991 年反而降到了 2.2。

其实这不是经济发展没有给人们带来幸福感，而是这种幸福感的边际效用递减了。2006 年北京市统计局公布了北京市和谐社会指数监测报告，报告显示，10 个远郊区、县市民的幸福感超过城市中心区市民。为什么会这样？是因为在对经济发展的追求中，市中心的经济发展比郊县快，经济发展给市中心居民带来幸福的边际效用已经递减了，而郊县居民却才刚刚感受到经济发展所带来的幸福。

据报道，英国科学家说他们破解了人类最大的一个谜团，那就是幸福的秘密到底是什么。真正的幸福可以用一个公式来表示：幸福（F）=P+5E+3H。P 代表个性，包括世界观、适应能力和应变能力；E 代表生存状况，包括健康状况、财政状况和交友的情况；H 代表更高一级的需要，包括自尊心、期望、雄心和幽默感等。有的学者把这一公式进一步简化为：幸福（F）=E/D。E 代表效用，D 代表欲望。也就是说，幸福与效用成正比，与欲望成反比。

所谓边际效用，是指该物品在具体合理使用时可能产生的最小效用。在实际生活中，人们正是按照这一规律活动的。对于这一点，19 世纪 80 年代著名的奥地利经济学家庞巴维克在其于 1888 年出版的《资本实证论》中以一个十分通俗的例子做了论证：

一个农民在原始森林中建了一座小木屋，独自在那里劳动和生活。他收获了 5 袋谷物，这些谷物要用到来年秋天，但不必留有剩余。他是一个善于精打细算的人，因而安排了一个在一年内使用这些谷物的计划。一袋谷物是他维持生存所必需的。第二袋是在维持生存之外来增强体力和精力的。此外，他希望有些肉可吃，所以留第三袋谷物来饲养鸡、鸭等家禽。他爱喝酒，于是他将第四袋谷物用于酿酒。对于第五袋谷物，他觉得最好用它来养几只他喜欢的鹦鹉，这样可以解闷儿。

显然，这五袋谷物的不同用途，其重要性是不同的。假如以数字来表示的话，将维持生存的那袋谷物的重要性可以确定为 12，其余的依次确定为 10、8、6、4。现在要问的问题是：如果一袋谷物遭受了损失比如被小偷偷走了，那么他将失去多少效用？假如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

损失了一袋谷物，这位农民面前只有一条唯一合理的道路，即用剩下的四袋谷物供应最迫切的四种需要，而放弃最不重要的需要，或者说是放弃边际效用。边际效用由谁来决定呢？庞巴维克发现，边际效用量取决于需要和供应之间的关系。要求满足的需要越多和越强烈，可以满足这些需要的物品量越少，那么得不到满足的需要就越重要，因而物品的边际效用就越高。反之，边际效用和价值就越低。

随着收入的增加幸福也会增加吗？答案是否定的。伊斯特林系统研究了收入与幸福的关系，发现了这一悖论，被后来的研究者称为“伊斯特林悖论”，也叫作“幸福悖论”。“幸福悖论”引导人们进一步思索，有西方学者研究后指出，当经济发展水平超过临界点（如人均 GDP 超过 8000 美元）的时候，幸福感与经济发展水平的相关性就不存在了。

根据赛利格曼的观点，财富只是缺少时才对幸福有较大影响，可当财富增加到一定水平后，财富与幸福的相关就小多了。不但不存在，物质的增加还可能带来幸福感的减少。物质上单向度自由空间的无限度延展，还会对人类的幸福带来挑战。富不过三代的反思是，往往是在第一代人身上精神就已经很贫困了，贫困的经济学意义就是由于制度和非制度的原因，导致的个人和家庭物质和精神产品的匮乏，一些所谓的富豪们穷得只剩下钱的表白并不是呓语。

和经济学中的边际效用理论一样，当你在很口渴时喝的第一杯水边际效用最大，此时你的幸福度最大，而当你喝第二、三杯水时边际效用则递减，此时你的幸福度就降低了，然后依次降低直至你不再感到口渴时边际效用为零。那么财富在不缺少的时候什么在影响人的幸福呢？幸福的两驾马车一是物质，二是精神，在物质充裕的背景下，幸福缺失的原因自然是精神上的匮乏。悲观和乐观来源于一个人的知识体系的储备的总体状况，我们称之为精神。

这里的精神是社会习俗、伦理道德、文化传统、价值观念、意识形态的综合体，经济学上称之为非正式制度，具有浓厚的社会色彩。新制度经济学认为，非正式制度是指人们在长期的社会生活中逐步形成的习惯习俗、伦理道德、文化传统、价值观念、意识形态等对人们行为产生非正式约束的规则。对于人们来讲，在一定的标准下，习惯、文化、价值以及不同的知识形态就好比是口渴人的水，作为消费品，它们的存在价值同样有着另外意义上的边际效用递减规律。

第一杯水、第二杯水、第三杯水对一个口渴的人的边际效用是不同，知识对于人类的幸福同样有着边际效用递减的规律，当人类第一次见到点灯泡的光芒、当人们第一次尝试新的游戏规则的时候，幸福的意义和后来无数次重复后的感觉是不一样的。对未知世界的每一次征服都会带来酣畅淋漓的幸福感，当一个民族在实现温饱的时候都集体感到幸福缺失，必然是一个民族的民族精神严重物化的时候，当只有用货币衡量货币价值的时候，货币的价值等于零。幸福是对稀缺的东西占有带来的满足感，当原有的知识体系的边际效用为零的时候，在精神世界上浑浑噩噩的民族的幸福自然无处寄托。

那么我们怎样让我们的生活在边际效应的“阴影”下还能拥有幸福呢？幸福的边际效用递减，决定了幸福的时刻不能长久。边际效用递减是客观规律，我们无法改变，但我们作为万物之灵却可以不断调整和提高我们的人生目标，并在不断追求新的目标的过程中，感受到新的幸福。经济发展带给现代人幸福的边际效用虽然递减了，但是我们可以调整我们的目标，如把环保、健康等作为幸福追求的新目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第四篇

效益：
如何提升你的价值链



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

竞争
——适者生存的哲学

为什么漂亮的姑娘更爱打扮

打扮是每个女人的必修课，是值得女人学习和研究的一件事情。女人的美丽不单是出自美丽的眼睛和光滑细腻的皮肤，也是出自整体的妆容效果。眼睛和皮肤的美丽常常是一目了然的，而好的妆容是女人用智慧和修养精雕细刻出来的。那份与身体的和谐，那份洋溢于周身的风采和风韵，那份内心世界精彩的描述和渴求，是可以用心去表现的。

据统计，美国女性每年购买化妆品约花费 300 亿美元；在日本，一个女性平均一生所要使用的基本化妆品中，化妆水为 980 立升，各类霜膏为 150 千克，乳液为 125 立升，口红 400 克。以上这组数字，足以令男人大吃一惊。

人们常说，四川成都出美女。但是成都美女没有因为自己天生丽质就拒绝化妆品，反而有点“变本加厉”的意思。相关报告显示，在全国所有城市中，成都女人在“最舍得买化妆品”城市中排名第三，仅次于北京和昆明。据阿里巴巴人士透露，成都消费者去年在天猫网购正品化妆品达到 44 万件，全国总量 1200 万件。此外，在购买胸部护理产品中，成都女人人均达 1.75 件，位列全国第十。

女人为什么爱化妆打扮呢？答案就在脸上。漂亮的女人更加爱好打扮是为了能够使自己获得更强的竞争力。唯一真理是——化妆是存在的，丑陋并不存在；脸孔是化出来的，美则是永远愉悦、变幻无常的。通过化妆能够使自己和别人感到愉悦，也能够使自己在生活的各个方面具有更多的竞争优势。

人们原本想，女人如果够漂亮了相比于一般人来说，可能会不那么爱化妆。但实际生活却与人们的想象不太一样，姑娘大多爱打扮，漂亮的姑娘更爱打扮。这个生活中的有趣现象，同样也可以用经济学的术语来解释。

竞争是指个人或团体，为要达到某种目标，努力争取其所需求的对象。这种对象有物质的或非物质的。例如为增加收入，发展营业，是物质的对象；争取荣誉，提高地位，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

是非物质的对象。竞争起于事物的短少或限制，竞争的结果，使成功者获得所求，失败者损失所有。现代社会生活的特征，是互相竞争的产物。

竞争是我们这个以稀缺资源为主的世界的常态，因此，凡事要从竞争入手考虑。竞争就必须考虑成本，因为竞争之下，只有成本低者才能胜出。漂亮姑娘与不漂亮姑娘也要竞争，但竞争的维度即可以竞争的方面很多，才华、修养、勤劳等，都是不同的竞争维度。要在哪一方面与别人竞争，才会容易取胜呢？这是竞争者常常要思考的首要问题。避其锋芒，攻其弱点，这是兵家早就屡屡采用的谋略。用经济学的话来说，就是在成本低的方面与对手展开竞争。

漂亮的姑娘天生丽质，再辅之恰当的打扮，往往有奇效。而不太漂亮的姑娘，打扮得当，也会好看一些，但要达到漂亮姑娘的程度，则难上加难，这就是成本很高的意思了。而选择从其他方面，比如才华、勤劳等方面与漂亮姑娘进行竞争，则容易一些——成本低是也。

早在公元前200年就有美容化妆的专著告诉女人如何化妆，并建议还可以用文身和染发及牙齿来使脸孔显得更美丽。而现代，美国贝拉明大学的心理学家唐·奥斯本做过一项试验，他给50名男性评定人看一些上妆和未上妆的妇女照片。结果表明，在未上妆妇女的照片中，无论提供的女人照片多么好看，都大大降低了对她的魅力评价。大约80%的评定人喜欢化了妆的模特相片。这促使奥斯本力劝所有的妇女回到美容院去，向职业化妆师寻求帮助。

化妆是对同事、上司最起码的尊重，让他们感受到你对工作的认同；同样同事、上司也会尊重你，让你在工作上有更好、更大的发展。虽然这似乎说明了“美貌先于其他因素”的定律。事实上，女人通过化妆使女人对自身的感觉找到了展示的舞台，“悦己者”已不单单为吸引异性，也是“取悦自己”。有的女性坐在梳妆台前看自己看得出神，就是在化妆的过程中看到变化了的自己而感到快乐，通过检阅自我的容貌而获得愉悦的心情及自信，从而使脸上具备神采。化妆，毋庸置疑地成为了对女性认证的一部分。

漂亮姑娘有着先天优势，既然打扮能够让自己变得更加漂亮，那又何乐而不为呢？因为打扮在很大程度上让她们更有信心，每天打扮得很漂亮，心情会很好。无论在怎样的场合都会给她增加印象分。在众多人中能够脱颖而出，你无我有，你有我优，这样一来就比较难得了。

为什么在大医院看病难

“看病难，看病贵”越来越成为百姓热议和政府关注的话题，百姓看病难的情况，在大多数地方都存在。这里说的看病难，是指排队等候时间比较长。看病难是指在大医院看病难，小医院，门庭冷落，在那儿看病是不难的。

有资料显示，1980年我国卫生机构的数量是18万家，到2000年时已经达到了32万家，但是有60.7%的人认为，现在看病比从前更难了。

在大医院看个病要多久？曾有人做过这样的统计：从进医院到挂上号用了4小时；接着在门诊等了3小时；最后见了医生，问诊时间远远少于等待时间。然而，以上现象对在北京协和医院看过病的人来说，实在是太常见了。在这个全国公认的最好的医院，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

提前几天就得挂号、在门诊一守就是大半天等现象司空见惯。

据调查，哈尔滨市像医大各附属医院、省医院、市第一医院等三级甲等医院每天的接诊量达几千人次。为了缓解看病难，各大医院都采取了多种措施来解决挂号难、住院难等问题，但是看病难仍旧没有得到根本解决。据了解，该市医大一院骨科出诊专家，每人一上午至少要看 20~30 个病患。按平均一个病患看 10 分钟计算，医生一上午连上厕所的时间都没有。

为什么在大医院看病难，而在小医院不难？一般的回答是：因为很多病小医院看不了，病人只能在大医院看，自然就人挤人，排长队了。

如果是大病，只有某家大医院能治，而同时患这病的人很多，从逻辑上讲一些病人就一定得等候。但问题是，用什么方式决定谁等候？方式可以无数：可以排队，可以比赛谁出的钱多，可以比赛谁考试的分数高，可以比赛谁的相貌漂亮或者英俊，如此等等。但目前的现实是采用排队等候这一招，为何如此？

为了能够在医院看上病，患者需要展开竞争。

在医疗系统的竞争格局中，医生或医院要想知道病人谁肯出钱多一些，谁少出一些，唯一的办法是令他们出价，即与他们讨价还价。但讨价还价是要有代价——讨价还价的时候你不能给病人看病。病人如果等候不起，价钱还未谈妥就一命呜呼，医者也收不到什么钱了。医生倒是容易决定谁漂亮，可是其他顾客可能会不同意，不同意就可能与医生论理、吵闹或拂袖而去，病人走光了，也对医生不利。

排队是使患者在竞争中获得公平的看病的有效方式。首先来说，它比较公平，免去顾客不服而吵闹或离去之弊端，代价是顾客等候的时间，时间越值钱者，排队等候的代价就越大。

不同的顾客，其可以接受的最高价格是不相同的，富裕的人，通常可以接受一个较高的价格，而贫穷的人，通常只能接受一个比较低的价格。当然，影响这种差异的因素不仅仅是贫富，还有其他，比如性格、习惯、病情的性质等，但主要因素是贫富。

如果贫富差距很大，对于一人一价与统一定价来说，采用后者所导致的损失比较大，原因是统一定的那个价必定落在最高出价和最低出价之间。这样，最高出价低于统一价格的人就选择离开，医生就会损失这部分病人的诊病收入。所以，如果医生知道病人的财富收入差距很大，就会对顾客进行分类，使得同一类顾客的收入差距缩小，然后针对不同的顾客类别采用不同的价格。而在同一类别内则统一价格，辅之以排队决定就诊之先后。

此外，针对不同患者制定不同价格，不同级别的医院在此基础上也存在定价差异，这就是医院间的竞争。

据了解，患者及其家属信不过社区医疗的软硬件。并且随着生活水平提高，医疗保险制度的不断完善，相应的医疗设备不能够让患者家属满意。对好医院的追求有增无减，一定程度上形成了竞争。尽管社区医疗服务中心和医疗服务站打出了小区居民就诊，可以享受免挂号费、免诊疗费、享受打折等优惠，也未能吸引居民有病上社区医院的热情。

大医院的医疗设备比较齐全，医生普遍医疗水平高，遇到重大疑难病症，可以组织专家会诊。所以即使大医院收费高，排队看病需要很长的时间，但是很多人还是选择去大医院看病。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



为什么限塑令在小摊小贩那里不灵

从2008年6月1日起，政府规定在全国范围内禁止生产、销售、使用厚度小于0.025毫米的塑料购物袋；所有超市、商场、集贸市场等商品零售场所实行塑料购物袋有偿使用制度，一律不得免费提供塑料购物袋。政府的这一法令简称“限塑令”。

根据外国的限塑经验，推行有偿使用制度，将使塑料购物袋的总体使用量减少2/3左右。但中国的限塑成效和外国比较起来显然还有段距离，收费并没完全遏制人们对塑料袋的依赖。

从执行的效果来看，超市、商场的塑料购物袋使用量普遍减少了2/3以上，但主要问题存在于集贸市场等小摊小贩云集的场所，限塑令难以推行。

就目前的情况来看，限塑令施行7年后，农贸市场、菜市场、流动小贩仍在大量使用超薄袋。为什么限塑令在小摊小贩那里不灵呢?

小商小贩们的竞争，主要是价格方面的竞争，而超市的竞争维度要复杂得多，换言之，超市可以从很多方面进行竞争，而不一定从“提供免费购物袋”这方面进行竞争。或者说，超市从“提供免费购物袋”这方面进行竞争的收获很小，一旦被查出违反限塑令而被罚款，损失就会很大，权衡利弊，不如遵守法令。

限塑令在小摊小贩那里很难实施，主要是竞争比较激烈，产品价格本来较低，如果再增加一个塑料袋的费用，可能消费者就会选择那些可以提供普通塑料的卖主，为了在小市场中获得竞争优势，一般小摊小贩就会对于限塑令比较敏感，在情绪上比较抵触。所以限塑令在小摊小贩中很难真正的实行下去。

马克思《资本论》中说：“资本家有50%利润，就会引起积极的冒险；如果有100%的利润，资本家们会铤而走险；如果有200%的利润，资本家们会藐视法律；如果有300%的利润，那么资本家们便会践踏世间的一切，甚至不怕绞首的危险。”

利益的驱使，往往使小摊小贩敢于冒这个险，存着侥幸或者观望的心理，所以限塑令在小摊小贩很难真正的实施下去。由于面广人多，在小摊小贩中贯彻执行限塑令，涉及面广，人多，工作起来有一定难度。小摊小贩规模小，流动性强，还需要长时间的工作与努力。

社会学家史铁尔认为，如果有关部门严格管理，把宣传环保和推广塑料袋替代品工作相结合，限塑并没有那么难。比如宁波市就在大力推广“竹篮子工程”，上海的农贸市场则免费提供联卷袋以包装生鲜食品，如此进行，市民的环保习惯自然会逐渐养成。

经济学说，一个人做一件事情，是因为他认为做这件事对他自己利大于弊，所以，上述这些免费向顾客提供塑料袋的经营者必然从免费提供塑料袋中获益，即收益减成本，余额为正的净收益。现在的法律规定，违反者罚款。被罚款是成本增加，当增加的成本大于原先的净收益时，经营者会停止向顾客提供塑料袋。

由于信息费用不为零，同时因为监测大商场的监测成本比较低，在需求定理的约束下，政府必然优先监测大商场。当然，开头可能轰轰烈烈，全面检查，这时，肯定没有人敢顶风作案。但是，需求定理不可能被违反——代价越大需求量越小，监测小商小贩的代价太大，政府官员不愿意做这样的事情，其“需求量”必然小。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

想把减少使用塑料袋的习惯延续下去，不是一朝一夕的，需要的是各方的努力。一个重要环节还是在我们每个消费者对消费习惯、消费观念、消费模式的根本转变。政府部门和非政府组织应该加强环保宣传，充分利用广播电视、报纸杂志、互联网等各种媒体，通过组织内容丰富、寓教于学的活动，采取喜闻乐见的方式，广泛宣传“白色污染”的危害性，强化环保意识，提倡重拎布袋子、重提菜篮子、使用环保塑料袋，营造实施“限塑令”的良好氛围，提高公众的环保意识，让环保观念深入百姓生活中，根植于心。

降价竞争的企业早已经 OUT 了

在企业间的各种竞争中，被称为“价格竞争”或者“降价竞争”的竞争进行得尤为白热化，也使企业消耗了巨大的能量。为了战胜竞争对手，通过降低自己公司产品、服务的价格提高销量的做法，对于消费者来说是求之不得的。但是对于企业来说，却有相当大的危险性。

2008 年，湖北电信企业间的价格战打得空前激烈。移动、联通和电信的“小灵通”胶着在一起，你降我降他也降，使企业业务收入大幅跳水。结果三家原本在全国排名靠前、效益不错的电信公司，年终盘点时竟发现，业务收入增幅在全国的排位全都垫了底，谁也没占到便宜。由于承受着巨大的增收压力，两家移动公司最后不得不坐下来，商谈取消变相降价，将价格恢复到原有水平。此时的价格战已变成了一把带血的利刃，所带来的弊端也是很明显的。

尽管如此，为什么许多企业在不情愿的情况下，还要继续进行降价竞争呢？主要有以下原因：行业的成长空间和价值空间的大小、技术进步速度的快慢、价值链的长短等都会影响产品价格的变动；为占有市场而进行的策略性降价或价格战；以拥有成本优势为基础进行价格战；产品结构雷同，技术附加值低；生产能力过剩，恶性竞争意识浓烈；市场需求疲软，消费者消费欲望不强了，为了刺激消费者的需求而进行价格战。那么，价格战对企业来说是不是真的是一枚有效武器呢？

价格战会增加企业成本，影响企业发展，降低企业利润水平。商品价值规律告诉我们，价格是由成本决定的，无论市场怎样竞争，价格决不能低于成本。而恶性价格战，显然已经到了不计成本、不顾效益的地步。

价格战的理论基础是以赢利换市场，或牺牲短期利益来换取长期市场地位。当竞争对手瓜分市场夺取顾客、企业的市场占有率下降时，企业首先考虑的就是降价。无疑，降价会推动市场的扩张，但实际上情况往往非常复杂。降价在短期内可能会提高企业的市场占有率，但当价格大战激烈起来、各家企业相继降价以占领市场、保住或提高自己的市场占有率时，往往会分散消费者的注意力。

降价产品多了，消费能力必然被分散，各家企业的市场占有率可能又会回到降价之前的状态，企业算是白忙了一场。有些企业虽然取得了一定的市场份额，但也付出了相当大的代价，那就是企业的利润，企业没有利润支持进行产品改进和技术提高，所获的市场份额很快又会被更新的产品、更新的技术、更低的价格所侵占。

价格战不能真正满足顾客的实际需求和消费方式的变化。企业必须具有可持续的竞争力才能在市场上站稳脚跟，只有可持续的竞争优势，才是赢的优势。可持续竞争力包

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



括很多方面，如品牌、品质、企业形象、管理、科技、人才，等等，但这些都是以企业有足够的经营利润为前提的。

虽然价格战在一段时期内拉动了消费，但从长远来看已难以成为吸引更多消费者的有效手段。随着社会的进步，经济的增长，消费者的消费需求产生了很大的变化。人们不再只关注价格因素，产品和服务个性化、时尚化、实用化、高技术化等产品附加价值才是吸引消费者的眼球所在，按需选购已逐渐成为购物消费的主流，盲目抢购和攀比消费已不再重现，消费雷同现象也渐渐消失，消费者正向消费多元化发展。

而随着各地区、各行业、各阶层收入水平差距的明显，消费层次的差别也是越来越大，市场销售层次化越来越清晰，高、中、低档商品各自有其不同的消费群体，消费者的消费需求已到了一个新的转折点，消费热点也不再像前几年那样一窝风地集中在一起，消费者的消费更加理智。

价格战的发动者大都是一些后起之秀，他们只求企业被大众所知所熟识，而不考虑长期的企业定位和企业形象。

摩托罗拉有着自己清晰的战略目标，那就是抓住和留住高端客户。他们认为，中国本土的竞争者，如康佳和中兴，会在价格上和自己争夺低端市场，而利润主要集中在更需要技术创新和设计新思维的高端市场，这一块不仅利润率高，而且竞争也没有那么激烈，因此，摩托罗拉的品牌建设就主要以能带来较大利润的高端客服群为焦点。

对于那些已经建立起自己品牌形象和市场地位的企业来说，进行价格战也许在短期内可以保住自己的市场份额，但却会导致品牌定位的模糊和品牌形象的受损，不利于日后产品和品牌的延伸。许多企业盲目地竞争，在不断地竞争的过程当中，面临着出局的危险。

降价竞争不是企业发展的长远之计，需要提高企业的核心竞争力，提高企业产品和服务的附加值，以“真金白银”来换取市场份额。

丰厚的经营利润会扩大企业的资本，有了雄厚的资本，企业才能构架和建立与此相应的核心竞争力，可以说核心竞争力是靠利润来维持的。企业的竞争力与市场占有率息息相关，而市场占有率又是企业能否生存发展的重要因素。市场占有率是企业产品在市场保有量上的一个变数，它随时会因企业竞争力的高低变化而变化，当企业发动价格大战降低利润水平甚至以失去成本为代价时，企业就无法保持其持续的竞争力，随之而来的是市场占有率的下降，最终无法向前发展。

合作是35岁之前成功的“双翼”

当今社会，随着知识经济时代的到来，各种知识、技术不断推陈出新，竞争日趋紧张激烈，社会需求越来越多样化，使人们在工作学习中所面临的情况和环境极其复杂。在很多情况下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需要人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依赖、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变能力和持续的创新能力，依靠团队合作的力量创造奇迹。

自古以来，合作与竞争相伴而生，共同构成市场运行的良好格局。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在自由竞争时期，企业之间的价格竞争常常呈现出较为激烈甚至是无休止的特征；而垄断或寡头垄断出现之后，企业的价格竞争转化为相互之间制定公开或默契的价格协议，或结成价格卡特尔。

合作在产业组织中成为一种经常性的市场现象。但这一时期企业之间的合作，一方面，表现为市场的自由贸易基础上的市场交换关系，主要是上下游企业之间利用市场所形成的一种市场交易关系，这种合作往往是受分工因素决定的，对于企业而言还不是一种自觉状态；另一方面，合作往往作为竞争的对立面存在，合作并不会导致竞争的激化，而是为了限制和抑制竞争。特别在垄断阶段，企业间的合作往往局限在价格和产量上，合作的表现形式主要是结成垄断联盟，从而获取垄断利润。

产业化时期产业组织中的合作与垄断往往相混杂，合作主要以垄断组织的形式表现出来，这也是传统经济理论对合作产生误解的一个主要原因。

企业作为一个经济主体，在市场上为实现自身的经济利益和既定目标必须不断进行角逐，竞争具体表现为企业维持生存、保持或扩大市场占有份额、增大销售额、提高利润、争夺产业内有限资源等。竞争是市场经济的主要特征之一，市场上各经济主体之间充分而有效的竞争，可以引导资源流向高效率的行业和企业，实现资源配置的优化。

然而，真实的市场经济中既不是绝对竞争的，又不是完全合作的。它既有合作又有竞争，而且两者时常会纠缠在一起。例如在同公司同岗位工作的两位同事，一方面他们需要共同协作一致对外，但另一方面也需要随时比拼和较量。他们既是合作者，又是竞争者。所以当我们面对人类社会这个复杂的系统时，不能指望用一个简单的词汇就能轻易概括出这种错综复杂的关系。

合作与竞争的博弈不仅存在于市场经济活动中，对于人们的实际生活来说，也要面对合作和竞争的两难局面。一个人要想成功，更是离不开“合作”的协助。

一个科学家将两只猴子分别放在两座孤岛上。弱小的那只过着群居生活，渐渐地长得又高又大。强壮的那只让它离开群体，靠自己独立生活。一个月后，科学家发现原本强壮的猴子死了。这个实验说明合作可以让弱小变成坚强。

大雁有一种合作的本能，它们飞行时都呈 v 型。这些雁飞行时定期变换领导者，因为为首的雁在前面开路，能帮助它两边的雁形成局部的真空。科学家发现，雁以这种形式飞行，要比单独飞行多出 12% 的距离。合作可以产生一加一大于二的倍增效果。据统计，诺贝尔获奖项目中，因协作获奖的占 2/3 以上。在诺贝尔奖设立的前 25 年，合作奖占 41%，而现在则跃居 80%。

哲学家威廉·詹姆斯曾经说过，如果你能够使别人乐于与你合作，无论你做任何事情，你都可以无往不胜。合作成为一个人通往成功道路的必然选择，所谓独木难撑船。具有合作精神，是人生成功的关键所在。

美国的地产大亨唐纳川普在房地产危机的时候欠款 72 亿美金，但是他用与人合作的模式，还清了 72 亿美金贷款。他的出场费一度达到 1000 万美金，高于巴菲特和比尔·盖茨。安德鲁·卡耐基也告诉过我们，追求成功没有捷径，每个人必须要爬楼梯，必须要学会与人合作。

小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪，个人与团队关系就如小溪与大海。每个人都要将自己融入集体，才能充分发挥个人的作用。总之，团队精神对任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



何一个组织来讲都是不可缺少的精髓。一根筷子容易弯，十根筷子折不断——这就是团队精神重要性的力量直观表现。互相之间可以取长补短，这点很重要，毕竟一个人的实力总是有限的，互相补充这样可以充分体现出更好，更强大！

作为一名优秀的员工，应该努力在合作中追求卓越。在团队中的一个最基本的工作方法就是把同事当队友，而非对手。优秀的员工要善于与周围的人合作，所以合作性非常重要。作为团队中的一员，一定要明白，要做好复杂的工作，就一定要知道团队的力量——分工、合作才是解决问题的最佳途径，因此要充分利用合作来使工作达到完美的境界。合作是团队意识的精髓，也是员工的优良品德。

有合作才能双赢，有些时候靠自己的力量难以实现梦想，那么不妨大胆迈出合作的步伐。也许下一个成功的人就是你。

竞争优势效应：我＋我们＝完整的我

在现实社会中，人人都希望自己比别人强，没有人愿意承认自己是弱者。当涉及自身的利益时，人们必然会奋力争取，就算两败俱伤也在所不惜；即便是在双方拥有共同的利益时，人们也往往因为优先权而竞争，而非选择有利于双方的“双赢合作”。心理学家称这种现象为“竞争优势效应”。

有这么一对夫妻，两人离婚之后不久，丈夫就娶了新太太，他的前妻心生嫉妒，认为丈夫不该刚离婚就开始重新过上幸福的生活，心里感到非常不平衡。因此，她就开始千方百计地挑拨前夫和他新妻子的关系，制造很多误会来离间他们之间的感情。最后，这个丈夫和新太太离婚了。在达到目的以后，这位前妻甩下一句“我得不到的东西，别人也休想得到”就离开了。

之后没多久，这位心胸狭隘的前妻也遇到了自己心爱的人，在前妻的婚礼上，那个决定报复的前夫也以同样的手段葬送了他们的新生活。

尽管这个例子有点极端，可是它却充分说明了如果不能很好地消除“竞争优势效应”的消极影响，我们就真的可能像沙滩上的鹬和蚌一样，最终走向同归于尽。想起来真让人惋惜，这对夫妇重新开始的新感情与新生活本来可以好好地继续下去，但却在“竞争优势效应”的消极作用下白白葬送了。

在双方有共同的利益的时候，人们也往往会优先选择竞争，而不是选择对双方都有利的“合作”。人们与生俱来有一种竞争的天性，每个人都希望自己比别人强，每个人都不能容忍自己的对手比自己强，因此，人们在面对利益冲突的时候，往往会选择竞争，拼个两败俱伤也在所不惜。

除此之外，心理学家还认为，沟通的缺乏也是人们选择竞争的一个重要原因。如果双方曾经就利益分配问题进行商量，达成共识，合作的可能性就会大大增加。

如果想消除“竞争优势效应”的消极作用，就一定要推崇“双赢理论”。著名心理学家荣格有这样一个公式：“我＋我们＝完整的我”，世上不存在绝对的我，唯有融入“我们”的“我”才是“完整的我”.

美国总统林肯就深谙此道，他对政敌的友好态度曾经使一位官员非常不满。他不明白为什么林肯要试图跟那些人交朋友，而不是消灭他们。林肯却非常老到地说：“难道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



我这样做不正是在消灭我的敌人吗？”其实林肯是在化敌为友，实现双方共同利益上的“双赢”。

“竞争优势效应”的积极作用是不可估量的，因为合作不仅仅能实现预期的共同利益，更会为双方的发展营造无限的空间。所以，不管个人还是组织，不管是人际交往还是经营企业，都要尽量发挥它的积极作用而避免它的消极影响，这样我们的道路才能走得更宽阔、更长远。要想彻底消除“竞争优势效应”的负面影响，就要积极地推行双赢理论。可以说，合作，是我们这个时代的主旋律，它为我们每一个人都营造了一个良好的发展空间。

任何一个人，要想实现自身价值，就必须与周围的人友好相处，精诚合作，实现优势互补，在竞争中共同发展。这就是当今时代所推崇的“双赢”，某种意义上来说，只有“双赢”，才是真正的赢。而合作通常要通过谈判来实现，在所有谈判中，当事双方都表现出一定的态度，这种态度会影响他们之间的相互作用，如敌意或友善，竞争或合作。美国的一位经纪人、谈判高手斯腾伯格把他的谈判策略称为“以诚实取胜”。

斯腾伯格将双赢式的方法运用到自己的谈判过程中。他的谈判“规则”可以描述如下：

与懂得分享你的价值观的人密切合作，可能地向对方学习，造一种合作而不是冲突的气氛，面对威胁时，不要表现出胆怯，学会聆听，习惯于沉默，避免妥协折中，绝对不要走极端发展关系。

35 岁前，你必须懂得世界不仅仅是你一个人的世界。在多元化的世界格局中，要生存要发展，你必须明确知道合作共赢的重要性。在某个时候，借助别人的力量共同发展，你会发现“我们”的世界是如此美好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

专业化
——精通是最好的通行证

为何会把蓝领工人当宝贝

工作强度大，技术含量低，学历低，待遇差，没有职场上升空间，似乎是蓝领的普遍标志。而与蓝领相对的白领，工作体面，收入高，有声望。是做一个“白领”，还是当一个“蓝领”？这在以前是根本不需要考虑的问题。但是现代职场正在发生改变，一方面是白领的日子并不那么好过，另一方面则是企业开出“高薪”而蓝领难求。新蓝领时代已经到来。

许振超是全国“五一”劳动奖章获得者和全国交通系统劳动模范，全国劳动模范，全国优秀共产党员，被誉为新时期产业工人的杰出代表。

在青岛港里，许振超虽然是工人，但从上到下都把他划到技术人员圈里。青岛港与英国铁行、丹麦马士基、中国远洋公司组建合资公司时，他进一步受到重用，被聘请出任专管设备和技术员的技术部固机部经理，手下工程师就有40多名，名正言顺地走进了技术管理人员的行列。合资公司开给他的月工资超过6000元，不但是固机部里最高的，而且比青岛港（集团）有限公司的党委书记还高。公司前两年还专门奖励了他一台笔记本电脑。

最令许振超自豪的是，青岛港几乎不用请外人帮助修理桥吊设备故障，他们有能力自己排除。看着设备转得安全，许振超说：“这是对我最好的奖赏。”

凭借自己对于技术的专业化掌握，许振超从一个普通的蓝领技术工人成长成为新一代的劳动典范。因为专业所以精确，他多方试验在冷藏集装箱上加装节电器，仅2005年就节约电费600万元，投资回报率达到60%。自2006年以来，他积极响应国家节能减排的号召，领先组织实施了轮胎吊“油改电”技术改造，填补了这一技术的国际空白，在全部77台轮胎吊投入使用后，年节约资金3000万元以上，噪音和尾气污染大为降低，接近于零。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



许振超用自己的专业化技术，为企业创造了价值，成为新时代蓝领工人的典范。为何现在有如此多的蓝领工人能够轻松拿着比白领高几倍的工资，且供不应求到哪里哪里抢，原因就在于他们足够专业。

近年来，天津对外招商引资的不断加强和企业规模的不断扩大，企业对人力资源的需求也在不断加大。以一汽丰田为例，截至 2008 年 10 月底，一汽丰田共组织面试一线操作工及技术人员、技术工 9168 人，比丰田公司在年初制定的面试 5000 人的计划增长了 83.36%。而在目前的开发区，像一汽丰田这样有着大规模人力资源需求的企业不计其数，开发区对蓝领工人的求贤若渴由此可见一斑。

天津开发区从源头了解企业对员工技能水平的要求，有组织、有准备地开展针对性强的培训工作。截至 2007 年底，参加培训企业涉及开发区各行业企业 210 余家，培训内容涉及 32 个专业，培训考核涉及初、中、高级和技师取证，共开展各类培训 120 期，培训总人数 1 万多人。

如今的蓝领真正成为社会中的香饽饽。过去，一说到蓝领，人们首先联想到的是传统的体力劳动工人，比如建筑工人、钢铁工人、纺织女工、技工技师等等，但现代蓝领职场的范围已经延伸到了新型制造业、服务业和研发等各个领域。随着经济的发展和产业结构的升级，越来越多的企业开始注重对蓝领工人的专业培训。这就为蓝领工人提供了发展空间。而从企业角度讲，也为留住和提升蓝领工人投入了不少精力。

中国人力资源市场信息检测中心的数据显示，随着中国经济结构的调整，企业对于技术工人需求逐步增加，供求比例的失衡随着工厂技术水平上升而更加严重，像技师、高级技师和高级工程师岗位空缺而招聘人数比率较大，2010 年分别为 1.85、1.84、1.75，高于初级技能和技术员等相对低技术水平的需求。另据三星研究院的统计，中国在 2010 年有城镇企业技术工人 7000 万人，在技术工人中，初级工占 60% 左右，中级工占 35%，高级工仅为 3.5%，是典型的金字塔形。发达国家技术工人中，高级工占 35%，中级工占 50%，初级工只占 15%。

从前有句话叫作“知识改变命运”，现在确确实实变成了“专业改变命运”。“蓝领”正在回归其本来的价值，他们不但要推动繁荣，也要享受繁荣，不但要更高的薪水，也要更多的尊严。

通用对麦当劳，极地对极地

美国《生活》周刊曾经评出的过去 1000 年中的 100 位最有影响力的人物中，爱迪生名列第一位。爱迪生有许多逸事，他只上了 3 个月小学，一边跟父亲学木工一边跟妈妈学知识。爱迪生一生为人类发明了 1000 余项专利商品，至今都还没有人能够打破这一记录。

而对于爱迪生与著名的通用公司的关系，人们却知之甚少。1878 年，爱迪生创立了爱迪生公司，后更名为爱迪生通用电气公司，它以垄断的形式使用爱迪生的发明专利，生产以照明装置为主的产品。1892 年，为了扩张分公司，爱迪生通用电气公司与汤姆森—休斯顿电气公司合并，从而诞生了今天的通用电气，并发展成为 20 世纪全球第一大企业。

通用是自道·琼斯环球指数 J（Dow Jones Global Index，DJGI）1896 年设立以来，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



唯一一个一直保持榜上有名的公司。从1981年开始担任通用总裁，直至2001年，因年事已高才卸任的杰克·韦尔奇被誉为“全球最受尊敬的CEO”。1996年，在纪念道·琼斯环球指数100周年纪念仪式上，杰克·韦尔奇亲自在纽约证券交易所里敲响了开张的钟声，之所以会请韦尔奇作代表敲响纪念的钟声，是因为百年企业除了通用电气之外，再无其他。

如果要用一句话来评价通用电气，那就是通用电气是企业多元化发展的神话的创造者。实际上，通用电气的多元化已经超越了人们的想象，从公司成立之初设立的照明部门到飞机引擎、家电、金融保险、发电设备、医疗、机械、化学、运输装置、信息服务等产业，通用电气涉足20余个领域。此外，通用电气还通过收购美国国家广播公司进入传媒领域，同时进军代表电子交易的互联网产业。

通用电气从20世纪80年代开始进行了划时代的结构调整，但在这个过程中，新事业扩张战略始终都不曾改变，它果断处理掉100亿美元的前景不佳的事业，随后又收购了价值约合190亿美元的别的产业，选择了其他企业连想都不敢想的多元化战略。在过去的100余年当中，通用以积极果断的多元化战略克服了多种市场危险因素，2003年销售收入达1340.2亿美元，连续7年被世界知名的权威财经报纸《金融时报》评为“全球最受尊敬企业”第一名。

通用的成功让那些“倡导企业集中投资少数产业，只构建核心产业才能活下来”的经济理论黯然失色。拥有1000余个分公司的企业除了通用之外，还有日本的日立公司。

在战略的选择上，公司层面的战略模式无非就是专业化经营和多元化经营这两种最主要的模式。世界上不同的企业在这两种模式的选择上都有成功的案例，但对于大部分公司来说，专业化经营似乎成功的概率更高一些。

当然，这世上也不乏只打一口井也能成功的事例，与通用电气在多元化产业上大获成功的例子相反，仅凭一个小小的汉堡包打遍天下无敌手的麦当劳就是最为典型的专业化企业的代表。

麦当劳始于20世纪40年代后期麦当劳兄弟经营的小小的饮食店。1955年，美国奶昔机推销商雷蒙·克洛克与麦当劳兄弟合伙成立第一家麦当劳加盟连锁店，为麦当劳今后在全世界范围的快速发展奠定了基础。

克洛克在53岁的时候领跑麦当劳，他在公司内部创立了大学，强化了对员工技术能力的训练，在此之后，麦当劳开始大规模在美国及全球进行扩张。凭借着只有9个种类的汉堡包和薯条来决胜负的麦当劳虽然食物品种数年都未曾做大的改变，但却在全球开了23000余家连锁店，年销售额达450亿美元，发展成为世界第30大企业。

就在大家看书时，在地球的某个角落里，每5分钟就有一家麦当劳新公司成立，一个小小的汉堡包竟然成了人类饮食文化的标准，不得不说这是极其令人吃惊的一件事。麦当劳在专业化的道路上越走越远，同时也赚得盆满钵满。

专业化经营的战略，它对企业利用资源的能力主要表现在深度上，也就是你要将你所有的资源用在刀刃上，专注，一心一意，这样才能充分发挥资源的优势。对于某些企业、某些工作来说，工作专业化程度较高是有利的，对于另外一些企业和工作，可能就相反。在大多数以产品对象专业化为生产组织方式的企业里，高度工作专业化都可取得较好的效果。例如，大量生产方式中汽车、家电装配线上的工作就适应这种高度工作专业化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

反过来，对于主要进行多品种小批量生产的企业来说，工作专业化程度应低一些才能有较强的适应性。

由此看来，企业向单一化、专业化发展有可能是一种非常危险的构想。最好的企业结构莫过于能够对应不确定未来的弹性较大的结构，即像变色龙一样能够随着市场环境的变化而变化。

中国企业在这两种模式上的争议也非常多，到底哪一种模式更好，见仁见智。我们认为，这两种模式都可以成功，关键在于你能否掌握实现这种战略的能力。

地产企业如何结束野蛮生长困境

2003 年，沈阳太原街万达广场高调开业，这是第一批万达广场中比较著名的一个。太原街是沈阳最繁华的商业核心地段，万达的四条平行商街，100 多个商铺，开盘几天就全部卖光了。

看上去很美，可问题接着就来了：这些商铺怎么也租不出去，即使有少数租出去的，租金也低得离谱。奇怪的是，除了这四条商街，太原街前后左右的其他项目都很火，甚至万达自己在旁边盖的几座楼也很火，就这儿没有人气。买商铺的投资者不愿意了，他们把万达告上法庭，要求退铺或赔偿损失。

一开始，万达还寄希望于通过局部改造解决问题。请来专家，这修那改，盖个棚、加几座扶梯、把书店换成餐馆，折腾了好几年最后不得不承认，第一座万达广场以失败告终。

盖房子，卖楼盘。中国的房地产产业曾经只是粗放存在。房地产行业是一个资金密集、知识密集的行业。房地产行业需要人才，并且需要非常专业的人才。第一，这个行业需要一大批职业经理人人才，只有职业经理人的大批出现，才可能促进企业的专业化进步发展。第二，只有专业化经理人的出现，这个行业才有专业化的保障。第三，必须推动企业的专业化发展。

粗放就意味着不专业，多年的粗放扩张式发展导致地产行业资产负债率不断提高，截至 2008 年 Q3 全部 A 股上市地产公司资产负债率已高达 65.02%。在近期商品房销售不畅，回款缓慢的情况下，行业现金流紧缺状况明显加剧。要改变这种现状，房地产行业必须推动自己加快向专业化企业的转型。

IBM 对全球各个行业的最佳实践进行了大量的比较研究发现，那些成功克服了这些挑战的组织正在通过重新组合企业的最佳能力来重新定义商业模式。这些企业首先将那些能为公司赢得最大竞争力和最大化利润的业务归类为核心业务，然后重点围绕这些业务功能培育专业化能力；对于那些不能提供竞争优势或对利润不能发挥关键杠杆作用的业务功能，则由外部的专业合作伙伴来实现。采用这种由内外部专家装配而成的商业模式的企业称为“专业化企业”。

专业化能力可以加强企业的差异化，创造多个竞争优势。例如，差异化的公司能通过较高的产品定价和抢占新市场来增加收入；与外部专家合作能增加利润并允许公司退出无利可图的市场；内部管理更少的资产可帮助公司重新分配资源，以投资更具战略意义的业务。实现差异化需要企业强化关注力和专业知识，提高对核心业务的控制能力，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这在某种程度上能产生强大的风险抑制力。

在单一项目占山为王、遍地开花野蛮生长至今，中国商业地产似乎开始出现细小的分化。2010年主流房企年报中，万科、中海、保利、远洋、龙湖等以住宅开发为主的房企，均成立了商业地产运营中心，并表示未来住宅与投资型物业的比例达到2 ∶ 8或3 ∶ 7。

面对房地产行业“冬天”，有两类公司将度过冬天。

第一类，以万科为代表的“作为”类公司。这类公司是行业内经营模式的探索者，普遍实行“精细化”经营，如万科还把房地产业做成了一个“制造业”，以求做到快速开发、标准化开发。这类公司将依靠成本节约渡过难关。

另一类是“不作为”的公司，比如很多的大型国有开发企业。这类公司依靠先期储备的大量低成本土地，在近两年地价疯涨时没有做过多的积极进取，因此面对调整，未来的商业风险和财务风险都不会太大。除了以上两类公司外，投机性过强、在地价疯涨的前两年吃进过多土地的公司，实力弱又粗放经营的公司，未来遭淘汰的可能性较大。

中国房地产企业要想迅速从“粗放式发展模式”中走出来，让企业进入精细化管理模式中，那么企业专业化程度的快速提升就显得尤为重要。那么该如何快速提升企业的专业化程度呢?

第一，增加专业性强的管理人才，只有足够专业的管理人才才能够让企业更“专业”地运行。

现代企业讲求职业经理人管理，优秀的职业经理人可以为整个企业的发展设计出规划蓝图，同时他们专业的管理能力能够让企业井井有条地运行。换句话说，企业毕竟是由人来操作的，谁能够让企业更好地运行，谁就应该是企业的管理者。刚刚从粗放式发展过程中成长起来的中国企业要进入精细化的管理轨道，就必须使用专业性强、业务能力好的优秀职业经理人，因为当前的时代不仅仅是个产量与质量制胜的时代，更是一个管理制胜的年代。

第二，企业必须紧跟房地产市场形势，迅速淘汰落后产能，减短企业升级周期，加大科技力量的投入，只有这样才能够迅速提升企业的专业化程度，让企业迈入精细化发展的轨道中。

当今世界IT企业中的佼佼者苹果公司，该公司的每一次新产品上市都会引领新潮流，改变市场需求，从而影响市场趋势。换句话说，苹果公司就是一家可以让自己的产品创造出好的市场趋势的企业。因此，对于当前的中国企业，尤其是那些房地产中小企业来说，要让企业更好地生存，获得更大的发展机遇，淘汰落后产能是必须解决的头号问题。

第三，企业的专业化需要决心，没有破釜沉舟的决心和勇气不能完成企业的专业化进程。

对于当前的中国企业来说，刚刚从“粗放式”发展的环境中走出来，企业中的设备和管理思想很多都是“粗放式生产时代”的遗留物，房地产企业要向精细化道路发展，就必须下定决心，以破釜沉舟的勇气进行革新，千万不能因为各方面的阻力而放弃向精细化方向变革的目标。只有坚持进行精细化改革，才能够在迅速完成企业专业化的基础上实现企业的改革目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



团购网络的生存之道

现在随便打开一个团购导航网，映入我们眼球的几乎就是餐饮、酒店等消费券类的商品。过多团购网站同类化，使得团购网站不得不在手足间展开厮杀。

2011 年团购业经过一年的爆发式增长之后，面临着首轮洗牌。根据相关报告，8 月份国内倒闭的中小团购网站超过 300 家，还有约 12% 的地方性团购网站超过一个月以上没有更新。另一方面，据艾瑞咨询统计显示，今年团购行业总交易额将达 196 亿元，而聚划算的团购平台已占据行业半壁江山。通过结盟强势平台发展自己的团购业务，无疑是一个不错的选择。

据统计，截止 2012 年 1 月，全国已经有近 1000 家团购网站倒闭、并购、转型或变成僵尸网站。同时，不再更新的团购网站占到了总量的 20%，已经达到 1000 家之多，与此同时某权威团购导航发布的最新统计报告显示，11 月全国团购网站新增 200 家，共计 4939 家，市场销售总额猛破 12.5 亿大关。

依旧红火的局面似乎与前一组数字传递给人们的信息大相径庭。团购行业似乎让人看不懂。市场在发展，经营者却难以为继，归其原因还是前面提到的同质化现象这块绊脚石。好比市场上一排的人在卖鸡蛋，但是每天吃鸡蛋的人就那么多？在没有任何竞争特色的产品里面，奢望生意能一家独大、做大做强是不可能的。大家不会因为卖鸡蛋的多了，就拼命地买鸡蛋，天天吃鸡蛋，顿顿吃鸡蛋。市场就那么大，谁也不能分到太多份额。

行业大鳄们依托财力、物力、人力，可以做全国性的、综合性的团购网，这一优势是毋庸置疑的。这个时候如果还是和他们在每一条产品的战线上拼，那无疑是自寻死路。团购网站一定要向某个专业产品方向发展，准确定位你的优势，不断进取，超越这些行业巨头就不会是难事了。专注于某个特定领域，才能够在大鳄鱼的旁边得以生存。

坚守专业化，最大的难度就是抵制多元化经营的美丽诱惑。

多元化是对无知的一种保护。盲目进入不熟悉的行业，不仅增加外行决策风险，增加企业管理成本，市场反应速度还会放慢，最终多线告急，包袱累累，陷入多元化的陷阱。企业要发展需要做减法，越专注就会让消费者越能接受和认同，企业如果一直做加法，结果就会离失败越来越近。GE 的 CEO 杰克·韦尔奇把通用原来 100 多个产业项目，一直减少到后来的 6~7 个项目，但利润仍不减少。

经过烽火诸侯，已经开始出现了“二八现象”，新兴消费模式在经过前期的无序扩张后现在正在洗牌，“剩者为王”是对团购走势的一致看法，团购网站会逐渐沉淀下来，会更加理性和成熟地去面对市场与竞争。

团购行业正在从一开始的粗放型竞争，转到专业化竞争。在团购网站抱团发展之际，团购行业分化的特点也在进一步增强，垂直细分领域从饮食、服装等进一步扩展到化妆品、奢侈品等更加丰富的领域。

国内最大的正品时尚化妆品网站天天网日前宣布，已与腾讯旗下的 QQ 网购实现了在美妆品类的独家合作。相关资料显示，天天网目前已与 600 多家国内外知名品牌商及其总代理商建立了直接合作关系，商品种类已近 30 万种，网站包含护肤、彩妆、香水、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



个人护理、美体瘦身、健康保养等多个商城频道，日订单量高峰时已达 1 万单。

团程网是国内首家也是全球第一家推出旅游团购平台的大型网站，其定位清晰，目标明确，风格鲜明，力量集中，自成立后，就异军突起，遥遥领先国内旅游团购市场。然而就在团程推出旅游团购、取得丰硕成果之后，很多购物类的团购平台跟风学样，也向旅游团购延伸，然而结果由于不专业，杂而不专，只得半途而废。

值得关注的是，除化妆品和旅游领域外，家电、汽车、鞋包类专业团购网站在 2011 年都呈现快速发展，在 2012 年此类团购网站也有进一步发力的可能。

垂直团购将是团购今后的一大发展方向，只有定位清晰，走垂直化、专业化道路，才能使团购网站对用户群的定位更加精准，才能够集中力量拓展目标群体，并节省用户时间，避免花费大量精力挑选根本没有意向消费的产品，从而为用户提供更加优质、更加高效的服务。

一个重要行业的未来格局，必将是经过专业化的“洗牌”、优胜劣汰后的格局。“心无旁骛，方可拾级天阶”；做精做专，坚守主业，才是团购企业做大做强长盛之道。

民营企业的职业经理人

经营者职业化是现代企业制度的重要标志。职业化是现代企业制度及市场经济对经营者提出的要求。而专业化是职业化的一种高级表现形式。专业化是对职业化的具体及较高水平的要求。从当今社会职业的发展情况来看，科技的高速发展、管理方式的不断进步对各种职业的从业人员提出了专业化这一要求。

随着房地产市场逐渐规范，职业经理人逐渐成为企业竞争力的核心，其专业化程度与企业发展密切相关。陈长春告别金地，谢强重回富力，每一次企业高层的人事变动都会挑动房地产业敏感的神经。盘点 2005 年，《中国房地产报》在全国各主要城市进行网上公众评选，并结合专家意见，在第七届中国住交会上首发的“2005 房地产职业经理人十大转会事件”格外吸引眼球。

评选结果显示，“陈长春离开金地”，令一向最稳定的职业经理人团队首发人事地震这一事件以 10.84% 的支持率位居榜首，而武捷思、肖勇、莫军、吴有富等职业经理人榜上有名。

职业经理人已经不算是什么新鲜的词汇，在市场化经济逐步发展的今天，越来越多的职业经理人开始走向自己的工作岗位。董事会开始退位让贤，只负责股票分红及公司重大事件的决策，公司日常事务的管理大多是交给专门的职业经理人来打理。

专业化是衡量职业成熟性的重要指标。从社会分工与职业分类的角度看，专业是指经过专门训练和教育，具有较高深和独特的专门知识和技术的专门职业，由此可以推出，专业高于职业，职业不等于专业。职业经理人职业的更高层次的目标就是使职业经理人专业化。职业经理人专业化的实质就是职业经理人成为企业管理领域的专家。

职业经理人是在现代企业制度下，所有者与经营者的责权分离的产物。职业经理人受企业的所有者委托对企业的各方面进行经营管理。职业经理人的出现意味着经营者的职业化。

1841 年 10 月 5 日，两列客车在美国马萨诸塞州的铁路上发生撞车事故，造成 7 伤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



2 死的惨剧，公众哗然，认为事故的根本原因是铁路运输企业的业主没有能力管好这种现代企业。迫于社会压力，企业所有者不得不对企业管理制度进行改革，选择有管理才能的人来担任企业的领导，实行所有权和经营权的分离，“老板伙计一人担”的业主制被老板雇佣伙计打理生意的公司制所替代，世界第一个经理人由此诞生。

有人认为，我国职业经理人已经有很长的发展历史。在清代随着票号出现已有了出资人。出资人作为股东聘请掌柜，股东一般不干预整个经营，一旦选好掌柜之后，把经营的大权全都给掌柜。今天的职业经理人就相当于古代的掌柜。

为什么 MBA 会在短短几年内在国内如此火爆，这是由市场的对管理人员专业化的内在需求拉动的。中国如此众多数量的国有企业在快速走向市场经济的过程中面临着庞大的管理人才需求缺口。随着市场经济的逐步规范，在国有企业大规模的管理人员更迭中，企业高管层都迫切地希望有大量受过系统专门化训练的人才进入企业各级管理岗位，这种需求非常强劲。

民营企业已经历了从混沌到有序的发展过程，在完成资本原始积累后，它们面临的是更加规范、更加激烈的市场竞争，两权分离、职业化管理已成为大多数民营企业的现实需求，这又为 MBA 的火热添了一把柴薪。

大体上来讲，MBA 的前景是好的，至少在短期内是有极大的市场空间。进一步分析，无论是国企还是民企，真正需要的不是 MBA，而是优秀的职业经理人才。市场所稀缺的也不是 MBA，而是优秀适用的职业经理人才。

当然，在社会信赖资本贫乏，市场的经验也比较少的环境里，要寻找到一名既值得信任，能力又出众的专业人才的确不是一件容易的事。韩国财阀的改革也围绕着企业是由所有者直接经营，还是由专门经营人员经营这一问题展开。

人们不禁要问：为什么这会成为问题？在稍小一些的中小企业里，所有者（老板）直接经营、管理企业，当属天经地义的事情。然而，换到大企业，所有者直接经营就成了问题。在市场经济里，实现股东利益的极大化是企业经营的最大的目标。因此，在中小企业里，所有者拥有 100%的企业资本，所有者直接经营，让自己的小企业茁壮成长是理所当然的。但是大企业的问题在于有支配权的大股东常常无视小股东的利益，想在经营权上独霸专横。

职业经理人作为所有者的代理人，并不能成为实现股东利益最大化的保障，如果职业经理人更注重自己的报酬和社会声誉、晋升等私人利益，那么，比起股东的利益来，职业经理人将会优先考虑市场扩张或扩大组织规模。所有者想通过职业经理人来实现自身利益最大化，当然应该赋予他们一个积极工作的动机；但站在大股东的立场上来看，这委实也不是很容易的一件事。

这种现象在经济学上被称为“主人—代理人问题”。职业经理人由于有一定任期，因此在进行长期投资的决策问题上并不果断。就像大企业的所有者希望追求自己的利益一样，职业经理人也会考虑自己的利益。因此，通过监督职业经理人行为的理事会和监事会及通用证券市场的机能调节，才能达到在职业经理人经营的体制下实现企业高效率运作的目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



专于一门，还是多元化发展

有人凭借着一副天生的好嗓子闻名全球，这世界也不乏有人靠着精通一种乐器，获得全世界的瞩目。生于莫扎特的故乡奥地利的卡拉扬一生就靠着一根小棍子成了一名伟大的指挥家。20世纪伟大的小提琴大师耶胡迪·梅纽因一辈子也就只练好了小提琴而已。像卡拉扬和梅纽因一生都只靠着一种乐器过活。

如果将他们放到企业里，他们就是真正的“专家”，但是音乐带给人的感动当然不能单靠一个人就能办到，偶尔，依靠集体力量的合唱或管弦乐队的演奏比起单个人的演唱或演奏更能激发观众的共鸣。就像亨德尔的歌剧《弥赛亚》一样，合唱具有独唱不能表现的雄壮的气势。

除了“一种商品走天下”之外，企业还可以进军多个领域，利用多个产业的凝结效应来维持竞争力。在经济学上，当专门生产某一商品时，规模越大，其成本越低的现象称之为“规模经济”；相反，生产许多种类的商品，生产商品种类越多，生产效率就越高的现象被称之为“范畴经济”。比如，与其单一地生产轿车，倒不如在生产轿车的同时附带生产电子产品，使两个产业的生产率都得到提升。

企业多元化经营是企业战略中企业成长的重要方式之一。但是，不管企业实施何种形式的多元化，培养和壮大核心竞争能力都至关重要。稳定而具有相当竞争优势的主营业务，是企业利润的主要源泉和企业生存的基础。企业应该通过保持和扩大自己所熟悉与擅长的主营业务，尽力扩展市场占有率以求规模经济效益最大化，要把增强企业的核心竞争能力作为第一目标，并视作为企业的生命，在此基础上兼顾多元化。优秀的企业，在经营领域的选择上，都首先确定自己的核心主营业务，并积极培养核心竞争力，并以此为基础，考虑多元化经营。但是，这里需要说明几点：首先，范畴经济具有能够共同使用的技术信息、销售网、品牌、组织等生产性的资源的优势，当共同使用的范畴资源越多，从多元化中获得的利益就越多；此外，社会性的信赖基础薄弱的社会文化也能诱发出多元化。社会性的信赖薄弱的话，比起单个的企业来，消费者或投资商们更加信赖看起来气势庞大的有着多个企业的大企业团，因为如果一个企业不行了，还有其他企业支撑着。

以韩国为例，由于韩国的资本市场不完善，越是多元化的大企业，越容易筹措到外部资金，内部的现金周转也更加灵活。银行在借钱的时候，首先借给谁呢？一眼就能看出来。也正是因为如此，韩国在对国有企业实施民营化的时候，首先就会考虑将国有企业卖给大企业。

这样看来，多元化具有较大的诱发范畴经济的优势，本不应该对此持否定态度，但是不少观点对集团的多元化持保留的态度。

多元化的大企业内可以实现产业间相互辅助和相互买卖，产生复合的“力量”，形成了能够支配市场的影响力。此力量又能促进大企业往更大的规模扩张，从而将其他的专业化企业淘汰出市场。由于多元化的企业有一个“深口袋”的缘故，常常会采用多样化的市场战略排挤同类中小企业，中小企业的破产就不可避免。万一多元化导致的非效率的损失无法用范畴经济的优点弥补，这时就要考虑对集团进行结构调整，实现专业化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



但是，只有当专业化在某特定产业里具备国际化的竞争力时，专业化才有可能获得成功。

我国多元化经营失败的例证很多，巨人集团总裁史玉柱反省其失败的四大失误之一，就是盲目追求多元化经营。巨人公司涉足的电脑业、房地产业、保健品业等行业跨度太大，新进入的领域并非优势所在，却急于铺摊子，有限资金被牢牢套死，巨人大厦陷入财务危机，几乎拖跨了整个公司。

所以在专业化企业里，要的是像帕瓦罗蒂一样的专业的优秀的演唱者，而不是一个放牛班。企业诞生出一个帕瓦罗蒂，不是一件容易的事。而在发达国家里，当企业有了一定的规模时就会考虑多元化。在中国，问题不仅仅在于企业的多元化，而是应该采取多种措施来减少多元化带来的弊病。国内外无数的经验教训，得出以下结论：

（1）公司的多元化发展必须与其核心竞争能力紧密联系，并以培植公司新的核心竞争能力为中心，从而有助于维持和发展公司的竞争优势，确保公司的长期稳定发展。

（2）确保公司有限财务资源的合理配置和有效利用，保持资产结构与资本结构、资产盈利性与流动性的有机协调，从而在资金上保证公司的健康发展。

（3）公司集团化必须与财务控制制度建设保持同步发展，集团公司能否稳定健康发展的关键在于能否有效整合集团。而财务控制制度建设是集团公司整合的重要而关键的一个环节。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

附加值
——长久的爱情需要加点料

99.4%，苹果何以垄断手机应用

苹果公司成功的秘密在哪里——这可能是每个人都想弄明白的问题。然而，上至乔布斯，下至苹果公司的普通一员，都没有向外界提供一个明确的答案。有的或许是讳莫如深，无可奉告，而更多的人则是认为：苹果的成功天经地义。

根据 Gartner 发布的数据显示，苹果完全控制了手机应用市场，2009 年全球手机应用支出为 42 亿美元，几乎全部流入苹果腰包。Gartner 预测，如果目前的手机应用下载趋势能持续下去，2010 年苹果将占领至少 2/3 的手机应用市场。

苹果手机应用商店 AppStore2008 年 7 月上线，12 月时下载量就达到 3 亿次，圣诞假期过后，这一数字增长至 5 亿次。苹果在早些时候宣布，AppStore 应用下载量已经超过 30 亿次，仅 2009 年就达到 25 亿次。数字显示，2009 年，新开张的其他平台应用下载量为 1600 万次，苹果市场份额为 99.4%。

由于智能手机日趋普及，以及多家厂商重视应用商店，更多的消费者将会下载手机应用。游戏仍然是第一大类手机应用，手机购物、社交网络和办公工具类应用下载量将继续增长，销售额将继续提高。

苹果能够得到市场的青睐，其手机应用市场占有率达到 99.4%。在于其软件和硬件都做到了一流，产品的附加值高。提供给消费者的是近乎完美的品质享受，能够在市场上取得成功就是水到渠成的事情了。

对于苹果能够在众多手机市场中脱颖而出，其制胜的法宝在于苹果的内核是非常的优良的，给众多的消费者留下了好的口碑，不用付广告费，其品牌已为绝大多人所认可。终于，苹果一个高管偶然的一句话泄露了天机“苹果成功的秘密在于把最好的软件装在最好的硬件里”。

最简单的语言往往直指人心，苹果如此诱人的秘密就在于其创造的软件＋硬件的模

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



式，其提供给消费者的是高附加值的产品。

附加值（Value Added）是附加价值的简称，是在产品的原有价值的基础上，通过生产过程中的有效劳动新创造的价值，即附加在产品原有价值上的新价值，附加值的实现在于通过有效的营销手段进行连接。哈佛大学出版的《企业管理百科全书》中对附加价值的解释如下：附加价值是企业通过生产过程新增加的价值；或者，从企业的销售额中扣除供生产之用而自其他企业购入的原材料成本，也就是企业的纯生产额。

对应以上两种附加价值的概念，产品附加值应该包括两个方面的内容，即通过企业的内部生产活动等创造的产品附加值和通过市场战略在流通领域创造的商品附加值。高附加值产品，是指“投入产出比”较低的产品。其技术含量、文化价值等，比一般产品要高出很多，因而市场升值幅度大，获利高。

苹果在手机应用方面占有 99.4% 的竞争优势主要是由于其具备高度的附加值。与普通的手机相比，苹果的硬件做工优秀，除芯片外全部采用自己的一线生产线，整合到自己的主板上，兼容性可以与 3A 相媲美。其他的电脑的主板、显卡等元件都是不同厂生产后组装，配上 Windows 系统，而苹果自主研发了适合自己的驱动及系统，要比 Windows 去兼容不同厂商的硬件要强很多，而其他机器就需要考虑硬件的兼容性。

2009 年，手机应用软件商店风起云涌，除了手机厂商外，电信运营商也加入了角逐的行列。当然这一切的导火索还是苹果软件应用商店的成功。这种成功表现在应用数量和用户下载量所呈现的几何级数量的增长。于是业内和厂商们认为手机应用的时代已经到来了，这种认知最直接的体现就是应用软件商店，好似有了软件应用商店，其他的厂商们就可以像苹果 iPhone 一样既能获得手机出货量的增长，也能够获取到较高的利润。

但多数的结果证明，它们在这方面与苹果的距离并没有缩小，因为它们以基数很低的起点起步，但在增长速度上还是远远落在苹果的后面，这意味着它们最终还是会与苹果有相当的差距。

附加值作为消费者为得到产品或服务而付出的价钱与企业为产品付出的成本之间的差值存在，差值越大，企业获得的附加值越高。拥有高附加值的产品创造并满足了客户更高层次的需求，从而使企业获得超额回报。苹果在手机应用方面的技术优势，也使苹果手机的附加值大大提高。

由于自己的附加值方面具有无可比拟的优势，苹果将同行远远甩在身后。业内和厂商们期望能够分享苹果这块“蛋糕”，但最终与苹果还是有相当的差距，被苹果远远地落在了后面。而市场跟风者往往只能学到表面的东西，而苹果重视产品的附加值却没有学过来。这让很多想模仿苹果的“山寨版”结果是东施效颦，如昙花般很快地消逝。

当业内众多厂商纷纷跟风苹果应用软件商店的时候，千万不要忘记硬件的决定作用。软件要“硬”，硬件更要“硬”才行。所以苹果垄断智能手机应用的背后远非人们看到的表象这么简单。其产品能够在众多的跟随和竞争者中脱颖而出，附加值是大大被肯定的。

针对我国手机业的现状，需要硬件和软件并重。加大企业产品的研发力度，加大产品的附加值，生产出让消费者真正认可的产品，探索出一条适合自身发展，将自身优势能最大程度发挥的发展道路，以人为本，坚持不懈才是成功之道。品牌的发展道路上也总会遇到波折，不管是盛极而衰还是否极泰来，不断探索与开拓自身发展道路，路才会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

越走越宽，越走越远。

头等舱是商人出差的首选

国内航班上公务舱的客票价格是经济舱的1.3倍，头等舱客票价格是经济舱的1.5倍。头等舱的价格明显高于经济舱的价格，为什么对于头等舱的需求还是那么的旺盛呢？

2011年10月，中国首架空客A380加盟南航，南航成为世界上第七家拥有A380客机的航空公司。这架中国最豪华的客机，一个头等舱座椅的造价，和整辆法拉利相当。当然它的票价不菲，“京广线”头等舱4760元，“京沪线”头等舱3164元，均为经济舱的三倍。

运营一个月来出现有趣现象：空客A380的昂贵头等舱一票难求，经济舱却有点卖不动。以10月17至19日北京往返广州航班前三天为例，17日上午7点30分起就有乘客在北京首都机场办理登机手续。在京沪线上，27至29日航班的豪华头等舱已全部售完，头等舱也卖得很好，经济舱客座率则平均超过50%。

2012年1月10日开始，从深圳始发的机票价格全面上涨。至20日，不仅票价几近全价，而且武汉、长沙等热门线路机票已经一票难求。今年的机票业务成为卖方市场，除了个别票务公司，基本没有优惠促销活动，头等舱也一票难求。

从航空公司头等舱的火爆，可以看出旅客对头等舱的需求是非常的旺盛。根据数据调查发现乘坐头等舱的旅客主要是公务人士和商人。头等舱所提供的硬件和软件服务较好，对于旅客而言，其附加值较高。

构成产品的要素不外乎核心产品、形式产品、附加产品，所谓的附加产品即产品的附加值。由于消费已日益从“物”的消费转向“感受”的消费，日益倾向于感性、品位、心理满意等抽象的标准，所以，产品附加值在市场上的地位就越来越高了，它与产品卖点难以分割，日益融为一体了。

头等舱相对于经济舱来说，具有较高的附加值。无论在软件、硬件还是价格比方面，头等舱都优于经济舱，给旅客提供VIP服务，使旅客能够有愉快的旅程。

从候机、乘机的硬件设施，到空乘人员的餐饮、休息盥洗等软性服务方面，经济舱都不能“望头等舱之项背”。但由于价格相对昂贵，乘坐者以公务人士居多，自己付款的多半是商人阶层。由于在针对头等舱乘客设计服务的过程中，一些航空公司已不再仅仅是将空中飞行器当做交通工具，而是将其定位为空中飞行的五星级酒店、精英俱乐部、豪华餐厅和休闲之地，头等舱乘客能够享受到的，已经越来越超出期望。

南航A380座位布局：豪华头等舱8个，头等舱70个，经济舱428个，总座位数为506个。而空客设计A380，如果考虑单一客舱布局，即全经济舱布局，座位数可以超过800个。也即意味着，从理论上，南航为设置豪华和头等舱座位，减少了372个经济舱座位（800–428=372）。从物理布局上来讲，头等舱（含豪华头等舱）与经济舱之间的比例关系是1 ：5。如果考虑到头等舱的硬件与软件服务完全异于经济舱，头等舱与经济舱之间的价格至少相差10倍，方可实现头等舱和经济舱的收益率相当。

附加值在头等舱所提供的软件和硬件里淋漓尽致地显现出来，提供一种家的感觉和高品质的享受，能够让旅客度过一个愉快的路程。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



成功学专家卡耐基说过，他乘坐飞机时，都是选择头等舱，因为乘坐头等舱的客人，极有可能成为他的客户。如果能够增加一个客户，那么，乘坐头等舱多付出的钱又算什么呢？

美国赫赫有名的富翁，美国最大的信封企业的老板麦肯锡，他上飞机只坐头等舱，后来，他公布了这个原因。他说，他在飞机上的头等舱认识一个客户，就可能给他带来一年的收益。在头等舱他能够认识到很多的商业伙伴，虽然不是一个行业的，但是在交谈中能够给他带来商机。据他说，他的确在头等舱认识了很多名流，这些人中有的真成了他的客户。

卡耐基和麦肯锡出行只坐头等舱，在旅行途中一边享受，一边盘算着生意经，真是一举两得的事情，看来头等舱的附加值真还是挺高的。

仅仅是配餐的差异当然不足以说明问题，空客 A380 对头等舱客户的服务，除了“吃好”，更重视“专属”：专属值机柜台、专属乘机指引、专属休息室、专属登机口再到专属行李转盘等，这么多的“专属”只为了传达——这不仅仅是一次飞行。对商务人员来说，这种机上的舒适是甘愿接受头等舱“贵得有理”的重要一点。坐头等舱是其经济地位的重要标志，体现其品位，而且能够提高其效率。其头等舱的附加值较高，对于商人来说，也更加的具有吸引力。

由头等舱想到的是：企业提供的产品和服务应具有高附加值。大多数的顾客，都明白“物有所值”、“一分钱，一分货”的道理。只有提供的产品具有高附加值，在激烈的竞争中才能崭露头角。

看京瓷的附加价值三分法

20 世纪 90 年代初，为了适应企业经营环境的巨大变化，是美国思腾思特咨询公司（Stern&Steward）于 1982 年提出并实施一套以经济增加值理念为基础的财务管理系统、决策机制及激励报酬制度、新的财务业绩评价指标。提出了经济增加值的目的在于克服传统指标的缺陷，准确反映公司为股东创造的价值。经过发展，EVA（经济增加值）指标越来越受到企业界的关注与青睐，世界著名的大公司如可口可乐、IBM、美国运通、通用汽车、西门子公司、索尼、戴尔、沃尔玛等近 300 多家公司开始使用经济增加值管理体系。

京瓷公司 OA（自动办公化）市场份额不断攀升，获得众多客户的青睐。能够在日趋饱和的市场当中站稳脚跟，其经营模式有其独到之处。据了解，京瓷公司对于附加价值的分配采用了“附加价值三分法”。

所谓“附加价值三分法”就是将公司产生的总体经营附加价值分为三部分，一部分分配给职工，一部分作为企业内部留存分配给股东，还有一部分作为税金为社会的支出。这种分配方法强调员工的工资和奖金是劳动成果附加价值的一部分，不是成本费用。员工是企业的主体，为企业创造附加价值。

附加价值是企业通过劳动资料附加在来自外部的价值物上面的价值，它是衡量企业在经济上对社会贡献大小的指标，同时也构成据以对各方面的利害关系者分配工资、利息、地租、税金和利润等的企业收入的源泉。

京瓷的附加价值三分法调动企业员工当家做主的积极性，实现了附加价值在相关利益集团（股东、员工、社会）的合理分配，调动各方面的积极性，促进了企业内部职工与股东之间的和谐，促进了企业与外部社会之间的和谐，进而为实现整个社会的和谐发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



展做出了贡献。

从京瓷公司对于附加值的分配方式可以看出：打破企业对于附加值的传统定位，用三分法来衡量更加趋于合理。强调了员工的薪酬不是企业的成本支出，而是企业所创造出来的价值，肯定员工对于企业发展的重要作用，实现各方利益的合理分配，在企业发展中取得了良好的效果。基于附加价值的绩效考核方法理论符合可持续发展的发展理念。我国国有企业可以借鉴京瓷公司的成功经验，将企业所创造的附加价值在企业的各利益相关者之间进行合理分配。

京瓷公司坚持走高品质道路，以服务客户为前提，其提供给客户的产品和服务具有高附加值，是京瓷公司能够逐步壮大的重要保障。

一直以高品质、长寿命著称的京瓷，凭借优质的产品服务得到客户的一致好评，其三年保修的售后服务更是获得许多客户的青睐。进入中国不久的京瓷，市场份额不断攀升，其成功不仅基于产品的品质保障，更是由于其多元化的服务模式深得人心。

在商务办公领域，京瓷始终坚持走以品质保障为前提、解决方案为主导的整合型道路，为客户提供最优质的服务。京瓷复合机产品均可以选用其特有的办公解决方案——京瓷文档管理系统（Kyocera Document Management System，简称 KDMS）。KDMS 是借助京瓷自主研发的高级解决方案整合平台 HyPAS 而全新开发的客户文档整合应用系统，通过全面优化输出环境、输出设备和文档管理，在保障数据安全性的同时，充分实现了按需打印，有效减少不必要的纸张消耗，大幅提高办公效率。

通过对附加值细分，京瓷从客户成本出发，即便是小企业，也能轻松应对解决方案价格的压力。同时兼顾个性化与服务至上原则，据京瓷技术部部长高祖耀介绍，京瓷产品在销售前做全面调查，听取不同客户的需求，替客户量身定做解决方案，满足客户的多样化需求。软件调试阶段，也会有专门的技术人员现场进行使用培训，直至运作正常，客户满意为止。在售后支持上，还开通了没有时间限制的咨询服务平台，客户一有问题反馈，技术人员会在第一时间给予解答。

现今在欧美、日本等发达国家的办公设备市场上，客户大多采用了相对比较新颖的租赁形式。租赁的优势显而易见，服务商为所有的租赁产品进行保养、升级，并且解决用户使用过程中出现的问题，为客户分担了设备维护与使用的成本与精力。

在现实经济活动中，绝大多数资本所有者只不过是资本市场上的寻利者，真正为企业的生存和发展操心、真正支配企业的其实是向企业投入大量人力资产的企业经营者和职工。企业面临日益复杂的外部环境，其生存和发展越来越依赖职工的素质，人力资本与物质资本相对地位的变化增强了企业中人力资本的谈判力，物质资本所有者要想获得更多的投资收益，必须依赖人力资本所有者，并与其合作。

国内的 OA 厂家需要在产品附加值方面下工夫，特别是在产品同质化严重的现状下，需要提高产品的附加值，提高客户服务的满意度，这样才能够在市场中不仅只做跟随者，而是做领导者。

长久的爱情需要附加价值

昨日的金童玉女令多数人羡煞不已，今天以分手收场，多少令人有几分惋惜。七年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



之痒，爱情会出现危机，婚姻有可能破裂。两个人相互不理解，一心想要让对方认识到自己的错。其实，殊不知对方也正是这么想的。所以，一个恰当的时刻，没有波折，爱情终于死亡。

小兰刚入社会时，身高1.68米，体重48公斤，面貌清秀，笑容甜美，她比同班同学幸运，第一次应征工作就被录取，到一家跨国的科技公司当柜台总机。不要小看大公司的总机小姐，她是正式员工，一样分得到红利与股票，年薪比想象中优渥得多。两年内，她买了房买了车，正打算甜甜蜜蜜地和男友步入礼堂。

然而，她的婚姻却不顺利，订婚没多久，她发现男友竟然还有好几个女朋友。失恋女性在职场中常有的现象是：一谈不好恋爱，就做不好工作。有好几次，因为她自己打电话和男友谈判，误了公司重要的电话，让公司里的主管抱怨连连。她差点受到处分，还好主管知道她的处境，替她求情，要她保证不再犯，她才暂时保住饭碗。

不过，这个饭碗不久还是摔碎了。和男友分手后，她开始靠吃来得到快乐，桌子底下总藏着零食，填补自己空虚的胃，也连带安慰受伤的心。三个月时间，她的体重由48公斤变成78公斤。最后在公司裁员中，小兰因为形象不佳被辞退了。

一个公司请柜台总机，为的是什么？他们刚开始录取她的唯一原因，因为她甜美可爱，可以当公司的门面，如今抛弃了她，是因她不再甜美可爱——她失去了价值。也就是说，她刚进公司时，除了漂亮，并没有“附加价值”。如果她想要保持着竞争力，一定要有不可取代性——简单地说，不能帮公司赚钱的人，都是很容易被请走的人。

同样在感情中，美丽也不是幸福的保障。光凭着年轻与美丽，也可以在情场中暂时得胜，但如果没有其他的附加价值：比如体贴的心、好脾气与默契，当美丽不再，感情也会急速降温，这也是意料中的事。

俗话说，路遥知马力，日久见人心。婚前所进行的恋爱是我们对这场爱情的考察，既要以感性的一面去享受爱情，也要以理性的一面看待双方的综合素质以及条件。这种结婚需要考量的对象的综合条件就是爱情当中的附加价值。

和企业经营，产品规划一样，附加价值也在爱情当中存在。对于结婚对象来说，当然是附加价值越高，越有“投资”下去的意义。

爱情怎样才能长久？需要如何经营才能让那些山盟海誓的豪情壮语能够得以实现？长久的爱情需要附加值。婚姻爱情在某种意义上是两个个体关于信任、勇气以及脆弱的体现，唯有如此，才可能真正懂得爱情。

2010年，凤凰网上一篇文章列出了“中国离婚率十强榜”，其中，北京以39%的离婚率位居榜首，上海38%位居其后，排名第十的哈尔滨离婚率也高达28%。虽然文章并未标明数据的来源，但的确惊人。

据民政部提供的数据，2011年一季度，全国有46.5万对夫妻劳燕分飞，较去年同期增长17.1%，平均每天有5000对夫妻离婚，离婚率为14.6%。

现代人的婚姻越来越脆弱，家庭的稳定性越来越差，我们急需探究这背后的原因，随着离婚率的提高，很多人意识到，缺少附加值的情感不足以稳固婚姻。

化妆打扮就是女人的爱情婚姻里的情感附加值，对男人来说包容就是他们的情感附加值。结婚之前善于打扮，结婚后变成了黄脸婆。男人结婚前大献殷勤，结婚后再没有那些情调了。曾经的情人眼里出西施，现在只是看到了对方的不好。也许，这两种极好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

和极不好的状态都需要反省。女人需要把自己最漂亮的一面展现给男人看，男人需要一如既往地爱，去包容。时间久了，必定有着爱情的沉淀，当爱情遇到任何的风浪的时候，都能够扬帆起航。就像《圣经》里面上帝指着夏娃对亚当说，这是你骨中的骨，肉中的肉，因为她是从你身上取出来的。

就像孙子兵法军形篇说的：天生地，地生人，人生度，度生量，量生夺，夺生数，数生称，称生胜。国家战争力量的对抗其实是综合国力的对抗。军事力量生长于国家综合国力。那爱情同样如此，爱情谈的不仅仅是情，谈的也是能够支撑爱情力量的综合素质以及条件。

过了蜜月期的爱情如何才能保鲜呢？需要更多的理解与包容，更多的接纳和认可，看到对方的缺点不是去指责，而是学会带着爱心去帮助对方，能够看到别人没有看到的优点，懂得学会彼此欣赏。牵起一个人的手，就要牵一辈子，这谈何容易！如果没有相互包容的话，爱情是怎么也维持不了的！

增加产品附加值，让它变得无可取代

为什么消费者愿意为同样的产品付出不同的价钱？那是因为同样的产品会体现出不同的价值。这个价值，不仅是产品的使用价值和功能价值，还包括产品被赋予的情感价值、文化生活价值等。

一块手表，其本身和成功没什么联系，但是劳力士手表却被赋予了一种文化的价值：成功人士戴劳力士。它的营销又很好地表现出这种尊贵和地位，让消费者感受到其象征意义，它的价值就不仅仅是一块手表本身的计时价值了。

这种在产品上附加的文化价值就属于一种附加值。附加值传统的定义是附加价值的简称，即附加在产品原有价值上的新价值。这里讲的附加值是指由于产品创造并满足了客户更高层次的需求而使企业获得超额回报。

沃尔玛的辉煌成就令人很难相信它从无到有、直至独霸一方的发展历程仅有短短数十年。据 1994 年 5 月美国《幸福》杂志公布的全美服务行业分类排行榜，沃尔玛 1993 年销售额高达 673.4 亿美元，比上一年增长 118 亿多，超过了 1992 年排名第一位的西尔斯（Sears），雄居全美零售业榜首。

1995 年沃尔玛销售额持续增长，并创造了零售业的一项世界纪录，实现年销售额 936 亿美元，在《财富》杂志 95 美国最大企业排行榜上名列第四。事实上，沃尔玛的年销售额相当于全美所有百货公司的总和，而且至今仍保持着强劲的发展势头。

沃尔玛的成功在于他所提供的产品和服务的附加值较高，能够在同类的零售业中独占鳌头，虽然提供的产品其他商家也可以提供，但正是做到了差异化的战略，使沃尔玛顾客的忠诚度较高。

企业的发展不是水中月，镜中花，必须有实打实的价值内涵才能够吸引到顾客。附加价值可以使企业价值大幅度提升。一个企业或者一个品牌若想能够获得消费者的长期支持和信赖，就要能够不断使自己的产品价值最大化。增加产品附加价值，使产品价值稀缺，这样才能真正使自己无可取代。

企业如此，个人亦如此。作为企业员工，想要在企业内部牢牢站稳脚跟，就是要能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

够不断赋予自己附加价值，使自己的能力在企业中无人能及。

从经济学角度讲，生产的含义十分广泛，它不仅可以表示制造一台机器或生产一批钢材，还可以表示各种各样的经济活动，如律师为他人打官司、商人经营商场、医生为病人看病等。这些活动都向个人或经济实体提供产品或服务。因此，任何创造价值的活动都是生产，从这个角度来看，工作就是创造价值的活动。

在员工与老板的经济关系中，创造价值的人也是产品。员工靠出卖劳动力进行营利，并在实践中积累经验实现增值，从而实现扩大再生产；老板出资购买生产资料、生产工具和“人力”组成企业，通过生产产品和提供服务赚取利润。所以“人力”和其他生产资料一样是商品。

人力既然是商品，就具有价值、价格、质量等商品特征。价值又分交换价值和使用价值。对于人力交换价值的大小，很多专家认为与人的受教育程度即文凭高低相关；而人力的使用价值，则与人的实践经验和专业技能相关。用人单位（确切地说是买方）看重的是“人力”的使用价值，因此买方（即企业）要先识人，判断其使用价值，并放在合适的岗位。卖方（即员工）则要认识自己的长处，找到能够发挥个人所长的舞台。

决定薪水的不是学历，而是你的使用价值。“使用价值”这个概念是相对老板而言的，从员工的角度来说，“创造价值”这个词语表达的含义更为确切——你创造价值的能力强，在老板眼里使用价值就高；反之，你在老板眼里就一文不值。

创造价值的能力决定着你的身价和薪水。工作是体现个人价值的试金石。任何人都应该找到自己在工作中的价值。要用心想一想：自己在做什么？自己是否能够提供必需的服务？自己是否已有完成的产品？然后，再问问自己：因为我的投入，这份工作是否变得不一样？

当你成为被认可的角色，别人就不如你。没有天生的卓越人，追求完美和卓越，需要后天有意识地自我培养。有人原有很强烈的悲观性格，凡事向最坏结果想。后来经过不断的培训改变思维模式，经过多年工作历练，不断自省和自悟，回头看看走过的路，最坏结果从未出现，白白耗去宝贵的元气和再不能重来的快乐时光。

那么如何体现自己的附加价值呢？

时不我与，当今时代日新月异。市场竞争日益激烈，各方面关于资源的暗战可谓是风起云涌，人力资源的价值在个人工作中的作为也日益显现出来。如何在“华山论剑”中立于不败之地，让个人的价值日益体现出来，很重要的一方面就是“人无我有，人有我优”。

人无完人，在做人和做事方面，渐进有重点地改变自我，对需要改进之处精心琢磨、用心改善。不同的人活法不同，但成功的结局相同。做人和做事可以风格迥异，但基本原则是相似的。过程也许有演绎的成分，但差异化攻关是个有效路数。在职场上，细心、主动、热情、忠诚等，都可成为你的差异性，差异化丰富多样，每个人都有天生的潜质，发掘出来用心雕琢，肯定能成为惹人敬爱的标签人物。

谋求利润，也别忘了附加值

为什么消费者愿意为同样的产品付出不同的价钱？企业在赚取利润的同时，需要提高产品的附加值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



美国泰森食品公司是世界上规模最大的禽肉加工企业，现在该公司可生产近千种鸡肉制品，其销售额占全国快餐店销售总额的 80%，当泰森以 15 亿美元买下了它的最大竞争对手毫制法姆公司后，年销售额猛增到 40 亿美元。

公司成立初期，面临的一个最棘手的问题就是鸡肉价格起伏不定。为了解决这一难题，泰森决定将鸡肉进行深加工以提高附加值。首先，他改变原来的按斤出售，而是将鸡整只出售，这样，可以使鸡肉的价格在 3 ~ 4 个月内保持稳定，有利于在禽肉制造业中异军突起。其次，打破传统的按份定价而是按斤定价出售黄油鸡块，从 1970 年，开始将鸡肉做成鸡肉馅饼和鸡肉面包，这些产品不仅很快成了非常受人们欢迎的快餐食品，也给公司带来了丰厚的利润。

泰森公司通过将鸡整只出售，使鸡肉价格在一段时间内保持稳定。并且对鸡肉进行了深加工，为鸡肉增加了价值，其生产出来的产品受到了市场的认可。泰森公司的案例告诉我们：要想把企业做好，需要注重产品的附加价值。

附加值是附加价值的简称，一件商品，它比竞争对手拥有更具知名度的品牌，即使价格开得高一点，也能吸引更多眼光；它在销售中，能提供更好的服务，包括售前、售中和售后，那么它也可以要求消费者支付额外的费用，为服务买单。或者，采用同样的原材料和生产工艺，企业 A 比企业 B 有更好的设计，那么企业 A 的定价高于企业 B，也能得到市场理解。这些，都是附加值在发挥作用。

一些知名品牌卷入了信任危机的漩涡之中。这些产品存在着价格过高，但产品的附加值过低的问题。附加值对于企业的经营是十分重要的，企业必须对产品附加值足够重视。

东西虽小但是不代表附加值不高，即便小到一杯豆浆、一个冰激凌，也可以因为它蕴含着品牌价值、代表了某些服务而拥有更高的附加值。这些现象都符合市场规律：真正拥有附加值的企业，即使价格定高了，也不乏买单者；如果附加值只是水分，企业也难以在高定价下生存。附加值的高低和实际的价值是否成正比还需要通过消费者来检验。

固然企业的目的在于谋求利润，本无可厚非，但“君子爱财，取之有道”。企业所生产的产品只是在谋求利润，而忽略了企业产品的附加值的话，无异于杀鸡取卵。这对企业的长期发展并没有多大的裨益。

长久以来，“中国制造”一直被认为是价廉物美的代表，“世界工厂”的称号也反映了贴牌加工在国内生产企业中的普遍性。那些知名品牌之所以敢于将“中国制造”卖出高价，一个重要原因在于它们对产品的附加值有底气：更高的设计水平、技术含量、文化价值，等等。也正因为此，在谈及发展时，国家一直鼓励国内企业要“提高产品的附加值”，通过创新技术、完善服务、树立品牌等方式，实现产品的最终增值。

企业谋求利润之道在于苦练“内功”，提高其产品的附加值，走一条可持续发展的道路，才能保证企业的长期发展。创造附加值对国家和企业来说都是一场生死之战，是 21 世纪中国经济强盛的关键。想到了中国众多企业的经营问题，产品质量和附加值不高，单纯靠广告和营销的方式来获取利润增长，这样的经营方式前景是堪忧的。市场经济体制在不断地完善的情况下，一边追求利润的同时，也需要提高产品的附加值，这对于企业长足的发展，将会有至关重要的意义。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第四章

规模效应
——酒吧扎堆后海

众人拾柴火焰高的生产秘密

所谓“众人拾柴火焰高”，本意是指很多人都往燃烧的火里添柴，火焰自然就高，寓意如果大家共同做一件事情，会把事情完成得更迅速，更有效率。这其实就是规模经济在日常生活中的最大体现。共同做一件事情的人很多，达到了一定规模，就能使事情的进展更顺利，而如果这种规模继续增加，事情进行的效率也会大大提高。它说明一个道理：只有形成规模，才能发挥强大的力量。

用经济学专业术语描述，就是“规模报酬”问题。它是指在其他条件不变的情况下，企业内部各种生产要素按相同比例变化时所带来的产量变化。

假设某大型啤酒厂月产 5 万吨啤酒，耗用资本为 50 个单位，耗用劳动为 50 个单位。现在扩大了生产规模，使用 100 个单位的资本和 100 个单位的劳动（生产规模扩大一倍）。由此所带来的收益变化可能有如下三种情形：

（1）产量大于 10 吨，产量增加比例大于生产要素增加比例，这叫作规模报酬递增。

（2）产量等于 10 吨，产量增加比例等于生产要素增加比例，这叫作规模报酬不变。

（3）产量小于 10 吨，产量增加比例小于生产要素增加比例，这叫作规模报酬递减。

分析众人拾柴火焰高背后的生产秘密，我们要做的其实就是分析为什么会产生规模经济，规模经济究竟能产生多大的经济效应？我们看到随着生产规模的变化，企业的规模报酬也在发生变化。那么，使得规模报酬变化的原因是什么呢？在经济学上，将这个原因称作“规模经济”。

规模经济又称“规模利益”（scale merit），指在一定科技水平下生产能力的扩大，使长期平均成本下降的趋势，即长期费用曲线呈下降趋势。规模指的是生产的批量，具体有两种情况，一种是生产设备条件不变，即生产能力不变情况下的生产批量变化，另一种是生产设备条件即生产能力变化时的生产批量变化。规模经济概念中的规模指的是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



后者，即伴随着生产能力扩大而出现的生产批量的扩大，而经济则含有节省、效益、好处的意思。

通过定义我们可以看出，众人拾柴火焰高的生产秘密实质上就是规模经济中的生产批量化，伴随着生产能力的扩大而出现的生产批量的扩大，使事情的解决更有效率。

为什么会产生“众人拾柴火焰高”的规模效应？其实就是所谓的“人多力量大”，大家共同努力做一件事情，当然比一个人做的效率高，而这种效率高再进行更进一步的扩大化，就达到了规模的效果，规模越来越大，效益越来越好，企业的利润当然也就越来越高，规模经济由此产生。反之，如果产出水平的扩大或者生产规模的扩大引起产品平均成本的升高，则将其称作“规模不经济”。

一个管理者当然希望自己的企业随着规模的增大，生产会出现规模报酬递增的情况，因为这往往意味着“规模经济”的实现。在实际生产中，我们也看到大部分企业都在力争扩大生产规模。

那么，规模扩大，为什么很有可能出现规模报酬递增呢？原因主要有以下几个。

第一，大规模生产有助于更好地实现“专业化分工协作”。亚当·斯密在《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》）中指出：“劳动生产上最大的增进，以及运用劳动时所表现出的更多的熟练、技巧和判断力，似乎都是分工的结果”。亚当·斯密以制针工场为例，一个受过专业训练的人，一天下来也只能做一个大头针，但是如果将生产划分为 18 道工序，每人只承担一道工序，平均算下来，大头针的人均日产量竟然可以达到 4800 个。

这已经很形象地说明规模经济的显著：分工加强了每个工人的劳动技巧和熟练程度，节约了由变换工作而浪费的时间，并且有利于机器的发明和应用。

第二，能够实现产品统一和标准化生产。现在的企业由于生产的产品量非常的大，比如一家大型的汽车生产商，它一年能生产出几十万台车，独立地去生产每一台车，那是很麻烦的。但是生产出统一规格的零部件，拿来组装成一台车，是很容易的事，同时有的车辆在使用的过程中会出现不同的问题，在维修时只要将坏的零部件换成新的就好了，这样节约了很大的成本。在标准化生产的基础上也逐渐出现了流水线作业。

第三，通过大量购入原材料，而使单位购入成本下降。企业在生产时要购买原材料，企业一旦实行了规模生产，就需要购买大量的原材料，这样就会使企业在购买原料时处于优势地位，同时价格自然就降低了，这样就使生产成本降低了许多。

第四，有利于新产品开发，从而增加竞争力。在规模生产进行当中，各个部门不再负责整个产品了，他们负责的可能只是其中的一小部分，这样就使他们更加地专业化，对部件的了解程度加强了，从而能够更好地改进和创新。同时规模经济形成之后就会有足够的资金投入新产品的研发当中去，大型的生产企业都有自己的设计创新团队。这让企业的产品在市场上具备了各种优势，使得企业的产品吸引了更多人的眼球，在无形当中就提升了企业的竞争力。

当然，企业一味追求大规模，未必就能实现高效益，“三个和尚没水喝”的案例也时常发生。各种生产因素都是有一定极限的，当生产规模达到一定程度后，就不太可能还要追求规模经济的优势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

是什么成就了宜家的今天

创建于瑞典，1963 年宜家在奥斯陆郊外开办挪威第一家宜家商场，这也是宜家在瑞典以外开办的第一家商场，从此宜家开始了自己的海外扩张之路。如今，宜家已成为世界上最大的家居零售商。

目前宜家家居在全球 34 个国家和地区拥有 240 个商场，其中有 9 家在中国大陆，分别在北京、上海、广州、成都、深圳、南京、沈阳、大连和天津。采购模式是全球化的采购模式，它在全球设立了 16 个采购贸易区域，其中有 3 个在中国大陆，分别为：华南区、中区和华北区。目前宜家在中国的采购量已占到总量的 18%，在宜家采购国家中排名第一。2010 年，宜家在中国内地的零售商场达到 10 家，所需仓储容量将由 10 万立方米扩大到 30 万立方米以上。

宜家的发展一直以稳健而迅速著称，在 60 多年的时间里，发展到在全球共有 240 家连锁商店，分布在 34 个国家，雇佣员工 7 万多名。2003 财经年度宜家获取了 110 亿欧元的销售收入和超过 11 亿欧元的净利润，成为全球最大的家居用品零售商。

成为全球最大的家居用品零售商一直以来都是宜家的战略目标，而目前这一目标已经顺利实现。在宜家的扩张思路顺利实现的同时，我们来分析一下宜家实现的目标——全球最大。

为什么要成为全球最大呢，这就是宜家的高明之处，宜家要做的就是使自己成为全球最大，从而使自己得到最大的规模经济效益，这对一个零售商来讲当然是越大越好。全球最大的家居零售商宜家能够在今后的扩张中具备更好的先发优势，在全球的采购中也能享有更低的采购成本，而这种采购价格上的优惠是其他零售商所不能享有的，所以又决定了宜家的绝对价格优势，加之强大的品牌背景，宜家今后的扩张之路必然是如鱼得水，越来越顺畅。

下面我们就宜家在采购领域、销售领域以及经营策略领域的规模经济来对宜家做一下简单分析，来看一下究竟是什么成就了宜家全球最大的家居零售商的地位。

首先，宜家的采购模式是全球化的采购模式。宜家的产品是从各贸易区域采购后运抵全球 26 个分销中心再送货至宜家在全球的商场。宜家在全球的 16 个采购贸易区设立了 46 个贸易代表处分布于 32 个国家。贸易代表处的工作人员根据宜家的最佳采购理念评估供应商，在总部及供应商之间进行协调，实施产品采购计划，监控产品质量，关注供应商的环境保护、社会保障体系和安全工作条件。如今，宜家在全球 53 个国家有大约 1300 个供应商。

由于宜家的采购是面向全球 240 多家的家居卖场的，这样在谈判上就有了一个先天性的规模优势——数量大。巨额的数字令供应商们不得不在价格上一降再降，更何况宜家在全球有 1300 多个供应商，这样更使每个供应商之间相互掣肘，相互约束，于是宜家的采购价格在全球范围内有一个其他家居企业无法比拟的先天性规模优势，规模经济首先就在采购领域得到最大的效益体现。

其次，在产品的销售领域。宜家的销售同样也是在全球 240 个卖场同时进行的，所以与其他的本土企业或者小规模的跨国公司来讲，其销售数量也是占据了绝对的规模效

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



益的，当销售数量的增加反映到数字上来，就是公司销售额的大幅增加，这种销售额的提升背后是宜家的采购成本的低廉，所以两者之间的利润差就越来越大，这样，在销售领域宜家又实现了绝对的规模经济效应。

最后，在公司的经营策略上。宜家的最终经营目标是成为全球最大的家居零售商，而这一目标目前已实现。但是“逆水行舟，不进则退”，宜家现在如果只是保持这种规模，那么全球第一的位置迟早会被其他的家居零售企业所取代。所以宜家还在继续扩张，继续自己的全球战略布局。在这种布局中，第三世界国家成了宜家的重点进入对象。而在这样的经济不是很发达的国家中，宜家的挺进思路就是规模经济，就自己的全球老大的地位来和当地政府进行谈判，然后再利用政府的支持来和供应商以及其他部门进行谈判，最终实现自己的扩张之路，在这种扩张过程中，规模经济的效应再次得到最大体现。

了解了宜家的采购流程，理解了宜家的销售思路，明白了宜家的经营策略，我们对宜家的规模经济效应有了一个直观的理解，也明白了在宜家成为全球家居零售商老大过程中的最大功臣——规模经济效应。而且这种效应并没有就此结束，而是在继续为宜家更进一步的策略添砖加瓦，贡献热量。

所以，在今后的日常生活中，我们一定要多多留心，多多观察。所谓“内行人看门道，外行人看热闹”，我们一定要在企业繁华的背后找到繁华的动力，在企业衰败的同时看到企业衰败的内在原因，多多用已经学到过的经济学原理来分析企业背后的现象，而不要只看到了“热闹”。

为什么平板电视的价格越来越低

曾几何时，平板电视只是少数的富人才能消费得起的“奢侈品”，只因当时生产平板电视的只限于索尼、三星及夏普这三家公司，生产量极其有限，所谓“物以稀为贵”，加之技术成本高，所以称之为奢侈品也是理所应当。

2008 年，一台 42 英寸的平板电视的平均销售价格为 7348 元，2009 年这一数字变为 6214 元，2010 年为 4300 元左右，2011 年为 3680 元，而 2012 年的平均价格为 3500 元左右。

为什么曾经被视为奢侈品的平板电视现在也卖成了白菜价？这恐怕主要归功于规模效益。

时任夏普公司董事长的汀田胜彦在接受采访时曾说：“能够高效地生产 40 英寸以上液晶电视的生产线都集中在索尼与三星的合资公司以及夏普手上，所以今年液晶电视市场不会像去年那样急剧的价格下滑。”

事实情况却是，规模经济成为电视价格下降的主要原因。

大屏等离子电视大量涌现冲击了当时的平板电视市场，2007 年 40 英寸以上的平板电视的价格依旧是江河日下。时至今日，平板电视已经普及到千家万户。在平板电视价格日趋下滑的背后，我们不得不提规模经济的巨大推动力。

我们来简单地分析一下平板电视的价格构成：出厂成本 + 利润。其中出厂成本又包括固定成本和变动成本，固定成本是不会随着生产规模的变化而发生改变的。无论是日生产 1000 台还是 5000 台，固定成本都是必需的支出费用。但是变动成本则不一样，比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



如加到每台电视上的零部件，每增加一台电视的产量就需要加入相应的零部件，所以变动成本是随着产量的增加而增加的。这样来看，生产的电视越多，分摊到每台电视上的固定成本是越小的，产量与固定成本之间呈反向变动关系；而变动成本则与产量呈正相关关系。

下面我们分别以日产量 1000 台与日产量 5000 台做一下分析：

假设固定成本为每天 10 万元，变动成本为每个 2500 元。

那么日产量 1000 台的情况下，每台的生产成本 =100000/1000+2500=2600；

而 5000 台的情况下，每台的成本 =100000/5000+2500=2520。

从上面的计算我们可以看出，产量越高，则生产成本越低，这时规模经济产生并发生效益。厂家的生产成本大幅降低的情况下，为了扩大销售额，就降低了产品的价格，而产品价格的降低刺激了消费者的购买力，于是产品需求量增加，反馈到厂商那里就是继续扩大生产规模，而后继续降价，销售额继续扩大……于是一个由规模经济引发的良性经济循环系统诞生了。

事实情况也与我们的推算相符。国内的几家平板巨头长虹、海信、TCL 也都分别于 2010、2010、2009 年引进了新的生产线以提高企业的生产规模，以期扩大市场占有率。这时或许有人会产生疑问：这个良性的经济循环系统会一直持续吗？这个良性循环的圈子会不会被打破，什么情况下会被破坏掉？

上述良性的经济循环系统的存在当然是需要一定的限制条件的，那就是平板电视的市场销售额一直上升，市场需求量大，反馈到电视生产厂家的信息就是订单一路飙升，故而厂家就开始扩大生产规模，以期带来更大的规模经济效益。然而一旦市场需求开始萎缩，大量的电视积压库房，销售无力的时候，降价的策略就有点回天乏术了。

换句话说，如果平板电视已经普及到千家万户，家家户户都有的话，那么还会有多少人愿意继续购买平板电视呢？如果没人或者只有很少人购买，那么厂家还会继续扩大规模吗？答案无疑是否定的。消费者不会继续购买已经购买过的商品，厂家也不会大规模地生产市场并不需要的产品，于是这个时候上述的良性经济循环系统就会被打破，规模经济效益也变为负值，越扩大规模，负担就越重。规模经济转变为规模不经济，良性循环也转换为恶性循环。

那么平板电视的降价究竟要降到哪种程度？

当规模经济达到最大化的时候，固定成本就可以基本上忽略不计了。而对于每台电视来说，变动成本的构成因素都是一致的，所以此时电视的价格基本上与变动价格持平。也就是说，电视的成本最低就是生产中的变动成本。变动成本便成了电视的底价，所以市场价格绝对不会低于变动成本。平板电视的降价能降到何种程度也即是此。

也就是说，当平板电视的价格降到变动成本附近的时候，将不会再有一个类似前几年的急剧下跌过程，而是会有一个趋平的态势出现，而且这一态势将维持较长的一段时间。而后平板的价格将不会继续下降而会有一个小幅的上扬过程，这是由于厂商出于利润的要求而提高的。当平板已经普及到千家万户，此时平板电视已由弹性需求转化为刚性需求，所以此时只有涨价才能符合最大利润要求。

当平板由奢侈品转化为白菜价时，规模经济的效益得到最大化体现，这段时期消费者能得到最大的价格优惠而厂商也获得最大的利润，这是一个“双赢”的阶段。而之后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



当平板的价格降到变动成本附近时，当市场需求由弹性转化为刚性时，规模经济变为规模不经济，其效益变为负效益，此时厂商所采取的策略是提高价格或者转战其他新产品。此时，消费者并不能获得最大的价格优惠，而厂商也达不到最大的利润。而就目前来讲，平板电视的价格已经距离变动成本价格不远了，这点从本节初的数据中就能得到体现。

总之，对于作为消费者的我们来说，在规模经济达到最大效益时购买无疑是最明智的选择。

春晚创造出的利润神话

对于中国人来说，春晚是一年一度除夕之夜必看的电视节目，它对我们有着特殊的纪念意义。虽然这只是一台联欢晚会，但这场晚会的准备时间却长达半年之久，选导演，节目一、二、三轮筛选、无数次的彩排。春晚不只是一场晚会，更是中国人每年一度的文化盛宴。

2012 年的春节联欢晚会是中国中央电视台举办的第 30 届春节联欢晚会，意义非凡，热闹异常。各路大牌明星如王力宏、刘谦、陈奕迅、王菲都倾情加盟，然后这样的一台花费大量人财物力以及时间的晚会究竟能带来多大的规模效益呢，到底能够为中央电视台带来多大的利润呢，春晚的经济价值何在呢？

2012 年 2 月 13 日晚上，从 19：30 新闻联播结束后，基本就可以算“春晚”时间了。从这时候开始计算一台央视春晚的经济价值：新闻联播后到春晚开始前，仅这一时段的广告，就能够养活一个小地方台一年。

如果再加上整点报时和“CCTV 我最喜爱的春晚节目”的 1.6 亿元拍卖金额，以及各种形式广告套餐，业界估计，2012 年央视春晚的广告收入有 6.5 亿元，这相当于广告收入排名第二的湖南卫视全年广告额的 1/3。如果再把这些数字和同类产品做对比，就更能理解春晚创造的经济神话。

如此高额的广告收入，加之无与伦比的收视率，我们不难理解春晚创造出的利润神话，但问题是在企业越来越理性的背景下，企业又是为何愿意为春晚这样只持续几个小时的一台晚会花费如此高额的广告收入呢？面对业界评论的单台晚会不好卖的现实状况，春晚又是如何脱颖而出，让企业心甘情愿地为这个单台晚会买单的呢？

央视春晚虽然也是单台晚会，但连续 30 年来累积的关注度，以及连续 30 年来的累积的市场人气和风俗习惯已经将它演进为一个长达 6 个月的活动。从前一年 8 月选导演开始，它就是新浪娱乐的头条。关注会一直延续到第二年的 2 月份，春晚结束后，还有最受欢迎节目的评比。这种评比会一直持续到元宵节的颁奖晚会，其实元宵节颁奖晚会也算是春晚的一个子产品。

按照“关注度就是经济价值”的理论，春晚已经超越一台晚会的范畴，成为一个庞大的经济体，这个经济体有着其他晚会无与伦比的市场规模优势：央视春晚是中国最大的单台联欢晚会、是收视率最高的单台联欢晚会、是人气最旺的单台联欢晚会……实质上，央视春晚已经形成了自己独特的规模经济效应，而这种效应目前还在随着市场关注度的提升而进行更进一步的提升。

如果按业界预测的 6.5 亿元收入来计算，它还是一个投资回报率高达 600% 的经济

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



体——这 10 倍于地方台生产的同类产品的回报，而这台晚会的直接制作成本只有 1000 万元左右。

形成这种投资回报率的原因是来自社会各界对春晚超低条件甚至是无条件的支持——春晚已经不单纯的只是央视一家媒体的活动，而是社会各界共同参与、共同努力的结果。央视春晚是典型的“众人拾柴火焰高”的体现，是典型的规模经济在作用，在运转。在“关注度就是市场价值”的情况下，我们可以得出“规模化就是经济效益”的结论，而央视春晚正是在这样规模化的市场运作下，在社会各界的支援下，办成了中国春节联欢晚会的第一大品牌同时也是无可取代的品牌。

无论是用计划经济做晚会，还是用市场经济卖晚会，央视春晚的这两种经济模式都直接受益于规模经济。如果不是央视春晚强大的市场占有率，强大的收视占有率，强大的演员阵容，强大的演出背景，央视春晚又怎能在当今日益激烈的市场竞争中独领风骚呢?

愿意为单台晚会掏钱的买家是有限的。央视 6.5 亿元的收入，几乎囊括了愿意在这个时间段上付钱的最有实力的买家。继文化垄断、演艺资源垄断、收视垄断之后，它又成功地完成了在销售环节上的垄断。

这里所谓的垄断，就是央视春晚规模经济效应的直接体现。春晚现在的规模经济已经得到最大化的体现，而且从目前来看，这一规模还将持续下去，直至新的挑战者出现，但是恐怕这还有很长的一段路要走。

有效规模：厂子不是越大越好

随着企业生产规模扩大，边际效益却渐渐下降，甚至跌破零成为负值。造成此现象的原因，可能是内部结构因规模扩大而更趋复杂，这种复杂性会消耗内部资源，而此耗损使规模扩大本应带来的好处相互消减，因此出现了规模不经济的现象。

正如我们前面第三节所分析的那样，厂子的规模当然不是越大越好。当规模经济达到一定程度时，当市场的需求开始萎缩时，规模经济便开始转化为规模不经济，规模经济的效益由正值转为零再转为负值，此时厂家就不应该再盲目地扩大生产规模，而是应该适当地缩小生产规模，或者转向其他的竞争优势或新的利润增长点，以达到利润最大化。但是究竟如何判断规模经济和规模不经济呢，规模经济和规模不经济之间的盈亏平衡点到底在哪呢?

三株公司在创业之初，人员很少，所有的人都直接听命于负责人，虽然规模小，但是任何策略都能及时、有效地执行，问题也能够及时反馈解决。到 1997 年，三株公司地市级子公司达 300 家，县级办事处 2210 个，乡镇级工作站 13500 个。看上去，三株的规模庞大，营销铁流浩浩荡荡，实际上却是机构重叠，人浮于事，互相摩擦，其下属机构甚至出现一台电话三个人管的现象，效率低下。

于是，从最高管理层到中间管理层，再到乡村中的工作站，规模过大导致执行越来越慢，企业经营发展的信息也很难传到负责人的耳朵里，各个部门各自为战，前线的工作站也由多个管理人员分别指挥，管理不善导致三株集团出现过度夸大的现象，质量也无法保证，三株的全国销售急剧下滑，月销售额从数亿元，暴跌到不足 1000 万元，拥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

有 15 万员工的庞大“帝国”就这样轰然倒塌。

厂子的规模当然不是越大越好，迅猛扩张的规模及公共关系理念促成了三株的爆炸式的增长。而由利益驱动而打造成的企业经营团队，是一个十分危险的团队。在三株的四年鼎盛期，至少有数以万计的经理、经销商、批发商、零售商。在内部管理上，庞大结构所带来的弊端尤为突出，规模经济在发挥其积极作用的同时难以避免地出现很多漏洞。

当三株集团的发展规模壮大到社会都为之侧目的时候，当中国的保健品行业已经为三株所垄断的时候，我们都看到了三株规模的扩大，但是在这种规模扩大的背后，却是三株的机构重叠、政令不通，公司管理层的政令压根就下达不到基层公司；人浮于事、效率低下、销量下滑，最后产生了“啤酒效应”，整个公司轰然倒塌。

啤酒效用是营销流通领域一种具有普遍意义的现象。由于信息传递的失控，零售商对需求乐观，遂追加订货；零售商的提高需求又大大刺激了生产商，生产商的行为又更大地刺激了原料供给商。也就是说信号在逆向传递的过程中被不断放大了，消费者的需求可能只需要 10 瓶，但零售商的订单使得生产商对需求盲目乐观，造成了好像需要 100 瓶的印象。而生产商向上游供给商的大量订货又给原料商造成好像需要 1000 瓶的印象。反之，当需求缩减的时候也是一样。

当企业的库房开始大量的积压产品，当生产订单不再雪花般的飞来，当市场明显的供大于求时，盲目的扩大生产规模已经不能满足最大利润的要求了。因为此时盲目的扩大生产规模只能造成产品的积压，大量的产品并不能在市场上被消化掉，市场的需求已经远远小于生产规模，这时企业要做的是放弃扩大生产规模或转变经营思路，寻找新的利润增加点，从而转向其他新的市场亮点，或者是顺应市场、行业变化的新格局，改变企业的经营规模，从而带来新的规模效应。

依靠规模经济增加利润有一个重要前提，那就是行业格局基本没有变化，盈亏平衡点是稳定的或不变的。只要行业盈亏平衡点不变，规模增长就一定能够带来利润的增长。也就是说，规模经济的前提是：规模在增长，而所处行业格局没有变化，竞争对手也没有变化。然而，这个前提在快速变化的经济环境中是基本不存在的。市场无时无刻不在变化，所以应对这种变化形式，随着行业格局的改变或者竞争对手的改变，企业的经营规模也应该随之进行相应的转变，企业要及时的调整自身的经营规模及经营思路，做到该扩张时最大化的扩张以追求规模经济效益的最大化，该调整规模时就及时调整，避免被行业格局或者竞争对手淘汰掉。如果只是盲目的一味求大，那么最后只能像三株集团一样淹没于市场的滚滚浪潮之中，徒留遗憾。

既要规模经济又要经济竞争力

规模经济可以给企业带来强大优势，所以在企业规模没有达到临界点之前，公司是要努力扩大规模以达到规模经济效益最大化的，然后，仅仅有规模经济就足够了么，当所有的企业都达到规模经济最大化的时候，又是什么决定了企业的市场销售额呢？

前面提到过的平板电视市场，其实就是典型的已经达到规模经济最大化的市场，当国内的平板生产巨头如长虹、海信、TCL 都已经把生产规模扩大到最大程度时，又是什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



么影响了三家公司的盈利呢？

经济竞争力，其实就是企业在市场中的竞争优势。当某个行业已经达到规模经济效益最大化的时候，其前提肯定是该行业的大部分企业都已经通过扩大自身的规模而实现了企业的规模效应最大化，所以此时各个企业之间都是处于同等的规模效应上，而企业要想在市场中获得更大的市场份额，占据更大的利润优势，就必须在经济竞争力上下工夫。寻找企业的经营亮点，寻找本企业与其他企业之间的不同之处，明白企业的经营优势、营销优势或者产品优势是什么，然后从这些优势上着手，先发制人，最后各个击破。在这方面，苹果公司 iPhone 手机的销售就是其中典型的成功案例。

中关村数据显示：苹果公司是近几年唯一一家仅凭一只单品手机——iPhone，就登上销售排行第一宝座的公司。而这一公司之前甚至都没有涉足过手机行业，它的主营业务是个人电脑（PC）。

手机市场在近几年的竞争激烈程度用白热化已经不足以形容，国际市场上的手机巨头如诺基亚、摩托罗拉、三星都是竭尽所能，不断地推陈出新，开发研究新的产品。而国内的 HTC、步步高、金立以及各种山寨手机也是不遗余力地抢占各个细分市场的市场份额，如朵唯打出了“女性手机”的旗号；步步高则定位“音乐手机”；而各种山寨手机则是尽可能把功能的齐全度做到尽善尽美，大屏、触摸、手写、音乐、相机无所不能。

在如此激烈的市场背景下，iPhone 又是如何实现自己的唯我独尊的地位的呢？这就在于其独特的营销手段以及乔布斯的个人魅力影响，这也正是 iPhone 的独特规模竞争优势，这是其独一无二的经济竞争力。

首先，iPhone 采取独特的营销模式。购买 iPhone 需要提前预约，需要排队，所以这本身就是一种有效的营销策略——有限营销，意思就是产品是限售的，每天销售到一定数量就停止了，这有点类似于我国前期的计划经济——供不应求。如果你排队比较靠后，很可能轮到你了：对不起，我们今天卖完了，明天请早点来。于是越来越多的人想弄明白 iPhone 究竟有什么好，值得大家排队购买，“羊群效应”此时得到体现，大家争相购买，甚至连当下最红火的团购网站以及其他各种媒体吸引人气的手段都是免费抽 iPhone，各方的免费宣传，iPhone 没有理由不火。

其次，这归功于乔布斯独特的个人魅力。由于乔布斯是一个典型的完美主义者，所以苹果公司的产品向来都是追求尽善尽美，从 iMac、iPod、iPhone 再到现在的 iPad，苹果的各个单品在市场上都是独树一帜，独领风骚的。所以乔布斯个人吸引了大量的铁杆粉丝——苹果迷。每当苹果公司推出新的产品，这些人都会彻夜排队以求第一个拿到产品。乔布斯的独特个人魅力也是苹果公司经济竞争力的一个最大体现，是苹果公司很大的竞争优势。

最后，针对中国的消费群体采取有针对性的营销手段。苹果公司不是做手机起家的，而中国的手机市场又是一个山寨充斥的不完善的市场，苹果针对的当然不是这些山寨手机的消费者，定价 4000 多元人民币，顶上一台电脑的价格。它的销售对象是白领这些有一定消费能力的消费者，所以乔布斯选择了中国联通沃 3G，沃 3G 本身就定位于联通的高端客户，每月有最低的消费限制。现在来看，苹果和联通公司的合作无疑是一个对双方来说都十分合算的项目。而针对新的 iPhone4S，中国电信也积极制定了营销策略，移动在 3G 业务方面彻底失去了先发优势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



这样来看，苹果公司的经济竞争力在公司的一个单品——iPhone 的销售上就可见一斑，而其规模经济在业界也是首屈一指的。这样来看，在规模经济的基础上加上公司的经济竞争力，找准公司的产品及营销优势，出奇制胜，能达到最终胜出的目的。

酒吧为什么全在后海一条街

2003 年的“非典”，对人们的健康观念无疑是一次颠覆性的冲击。受困于城里，又向往新鲜空气的人们在这片水域周围寻找理想的休闲去处。什刹海，由此被命运戏剧化地从这个城市自得其乐的背景里推到了万众瞩目的闪光灯下。后海的酒吧也即从此时开始繁衍生息，直至现在变为了声名远播的后海酒吧一条街，成为了旅游的经典线路。

所以，如果要来这里泡吧，首要的任务就是不要在这鱼龙混杂的众多选择里迷路，或是不好意思拒绝侍应生热情的招呼而整夜屈就在一个很可疑的去处里。

在后海酒吧一条街成为一个旅游景点的背后，究竟是什么驱动酒吧都来后海扎堆呢，酒吧扎堆的目的何在，而扎堆又能带来什么好处呢?

“扎堆”其实用经济术语来讲就是集聚，酒吧的扎堆也是同理，上百家的酒吧汇聚后海，实质就是规模经济的最大体现，后海已经出现了集聚效应。所谓积聚小样，是指各种产业和经济活动在空间上集中产生的经济效果以及吸引经济活动向一定地区靠近的向心力，这是导致城市形成和不断扩大的基本因素。

北京的这种酒吧都向后海周围聚集就是一种典型的规模效应。现在的人们提起后海，会直接联想到酒吧，而提起酒吧，后海也是随口就出的词语，二者之间已经形成了一种共鸣。而这种共鸣的直接受益者就是这些酒吧，当酒吧已成为后海的一种象征，当后海的酒吧街已经成为一个景点，后海所要做的就是特色化这些酒吧，然后静待顾客找上门来，等待顾客的良好体验带来更多的口碑效应从而吸引更多的人前来，等待媒体主动为自己宣传，为后海扬名。

规模经济是怎么在后海的酒吧一条街上体现的呢?

首先，这归功于当时特殊的背景——“非典”。当时特殊的环境造就了人们向往大自然但是又不敢出远门的心理，而后海，确切地说是什刹海就成为了北京人的最好选择。而当时的“蓝莲花”又属比较有格调的酒吧，所以理所当然地吸引了众人的注意，当“蓝莲花”等有限的几家酒吧不能承受日益增长的游客需要时，更多的人看到了这种投资机会，于是酒吧开始大量地涌现，“非典”后的短短半年时间里，各色酒吧就从后海南沿到前海北沿连成了一片，至今已经发展到 120 多家，密度之大甚至有些让人窒息。如此多的酒吧也带来了巨量的游客，这些游客带来了巨额的消费，而巨额的消费带给酒吧老板的是巨额的利润，这样，后海和酒吧现在已经成为了一个经济共同体，二者是一个一荣俱荣的发展状况。

其次，规模经济的要求即是规模，如果只有“蓝莲花”等有限的几家酒吧，那么当这几家酒吧承载不了大量的游客需求时，游客就会分流至其他的景区，如附近的几个典型胡同以及宋庆龄故居、郭沫若纪念馆等，不会把酒吧当成行程重心，而现在后海的一百多家酒吧足以让游客感到难以抉择，流连忘返。游客在后海感受到了良好的氛围，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



得到了良好的体验，回头即会呼朋唤友，再次前来。这样循环往复，酒吧的知名度越来越高，就会有越来越多的游客前来，规模经济由此得到体现。

最后，当酒吧与后海成为一个词的时候，集聚效益得到最大体现。当“晚上去后海”意为“晚上去泡吧”时，证明规模经济的效益已经得到大家的认同，规模经济已经成为了一种新的经济模式，而这种模式正在实际生活中得到最大化的体现。

因而，知晓规模经济、集聚效应这些基本的经济学常识，明白生活中酒吧一条街这些细微的经济现象中所蕴涵的经济学原理，能够为我们今后更理智地消费，更经济地生活打下良好的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第五篇

资源配置：人尽其才，物尽其用



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

比较优势
——尺有所短，寸有所长

中国的大蒜和葡萄牙的酒

假设生产 1 码纺织品，英国需要用 10 个单位的生产要素，葡萄牙用 9 个单位的生产要素；生产 1 瓶葡萄酒，英国需要用 120 个单位的生产要素，葡萄牙只需要 80 个单位的生产要素，这里所说的生产要素指的是投入生产的劳动力和资本等要素。

如上数字可见，无论生产纺织品，还是生产葡萄酒，葡萄牙都具有绝对优势，然而，从劳动成本的比例来看，英国生产 1 码纺织品的成本只能生产出 0.08 瓶左右的葡萄酒，而葡萄牙生产 1 码纺织品的成本可以生产出 0.1125 瓶葡萄酒，这样可以导出，在纺织品的成本上，英国比葡萄牙要低。反过来，也可以导出在葡萄酒的成本上，葡萄牙比英国要低。逐渐英国人开始专门种小麦往葡萄牙出口，而葡萄牙人也开始一心一意种葡萄。

英国没有固执于将生产成本相当昂贵的葡萄酒放在国内生产，而是出口生产费用低廉的纺织品与葡萄牙的葡萄酒进行交换，这样来增加国民的福利，这跟韩国将手机出口到中国，用手机与中国交换大蒜的道理是完全一样的。

为什么会出现上面的情况呢？答案就在李嘉图创造的“比较优势”学说里。

大卫·李嘉图 1772 年出生于伦敦，其父曾经从事批发贸易，后从事证券交易，并成为伦敦的 12 位犹太经纪人之一。李嘉图 14 岁以前像其他普通人一样只接受了普通教育，14 岁进其父事务所工作以便混口饭吃。21 岁时，李嘉图执意要与贵格会的教徒普里西拉结婚，因此与父亲关系决裂而被赶出家门，由此走上了白手起家的道路。从那时开始，李嘉图发挥出了天才的理财能力，短短几年后，他就成了拥有 80 万英镑的腰缠万贯的金融家。

李嘉图的聪明才智在他成为百万富翁之后才显示出来。1799 年，李嘉图在某温泉胜地养病期间，偶尔翻阅了亚当·斯密的《国富论》，由此引发了他对经济学的兴趣，从此一面经商，一面研究经济问题，1817 年出版了古典经济学《政治经济学及赋税原理》，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



成为近代国际贸易理论的奠基人。李嘉图正是借用“葡萄牙的葡萄酒换英国毛尼”来验证他的“比较优势学说”。

假设英国不生产葡萄酒，而转为专门生产纺织品，那么它就能节约 120 个单位的生产要素，用这 120 个单位的生产要素，英国可以生产出 12 码的纺织品。英国生产 1 码的纺织品，就能买进 0.1125 瓶葡萄牙的葡萄酒。这样的话，如果英国用自己的纺织品来换葡萄牙的葡萄酒，这对英国来说实惠得多。

这时，我们再在葡萄牙的立场上想一下，从英国进口的纺织品多了，那我们干脆就不生产纺织品了，改专一生产葡萄酒，由于生产葡萄酒比英国相对成本要低，花上同样的时间，当然生产葡萄酒要划得来，因此，英国的纺织品和葡萄牙的葡萄酒互相交换，这对双方来说是互惠互利的一件事。

李嘉图由此提出国际分工理论，认为英国可专门生产纺织品，而葡萄牙专门生产葡萄酒。这样一来，两国全部都节约了生产成本，都为国民带来了福利。

英国重视纺织品甚于重视葡萄酒，而葡萄牙正相反，重视葡萄酒甚于重视纺织品。当然，绝对从生产费用上来说，英国生产两个品种的商品时都处于不利地位；但是相对来说，考虑到生产成本的问题，能通过交换获得利润。这就是比较生产及比较优势论的核心，是用来说明自由贸易为何处于有利地位的古典理论。

历史有时是这样惊人地相似。韩国为了保护本国的大蒜种植业，阻止进口中国的大蒜，将关税提升了 10 倍以上，中国则以禁止售卖韩国手机的方式来“以牙还牙”。如果韩国进口大蒜，让中国赚了 1500 万美元的话，韩国则不会受到高达 5 亿美元的出口的损失。

如果韩国不从中国进口价格较为低廉的大蒜，转而由韩国国内农民来生产的话，韩国农产品的生产成本高，自然售价昂贵，农民倒是受益了，可是消费者的损失由谁来弥补呢？在经济学里没有免费的午餐。

要么消费者以高价购买食物，要么农产品降价，降价部分由政府用税收来对农民进行补偿，非但如此，还会由此导致原本具有高竞争力的移动电话输出之路也受到阻碍，受到极大的损害。

从中国进口大蒜来换得韩国移动电话的出口，是符合李嘉图的比较优势学说的。那么，从中国进口大蒜，中国价格低廉的大蒜对韩国大蒜造成冲击的情况下，韩国的大蒜又该何去何从呢？结论就是两者选一，要么降低生产成本，使大蒜具有较强的竞争优势，要不就换成生产其他农作物。

粮食是固国之根本，所以，即使在进口的同时，也有必要在国内同时生产。但是，也要找出长期降低生产成本的方法。以进口大蒜为代价来获得移动电话的出口，由于移动电话出口获得的利润更大一些，足以弥补进口大蒜受到的损失。为减少农民的损失，韩国政府在 2005 年初启动了一项 10 年计划，支持农村发展，增强农业竞争力。

越南制造为什么有吸引力

据越南《西贡解放日报》消息，2011 年前 2 个月，越南吸收外国直接投资 15.6 亿美元，较同期下降 32%。2012 年有 21 个国家和地区投资越南，新加坡居首位，投资 10.8 亿美元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

占外资总金额的 69.2%。胡志明市、岘港市、巴地—头顿省和同奈省是外商投资最多的省市，投资金额分别为 11 亿美元、1.8 亿美元、8140 万美元和 4720 万美元。

有迹象显示，外资正在加速进入越南制造业，2012 年新注册项目 39 项，总投资 12 亿美元，占到 2012 年以来吸收外资总金额的 77%。目前已有多家大型外资企业进入制造领域，比如新加坡企业在胡志明市注册投资 10 亿美元生产太阳能产品。建筑领域吸收外资排行第二位，新老项目共引进投资 7170 万美元。

越南是制造业的新兴之地。尽管“越南制造”的真正崛起还需假以时日，但这个人均年龄只有 30 岁的年轻国家在发展中势必享受到巨大的人口红利。的确，开始步入老龄社会门槛的中国已经越来越不适合搞低端的制造业了。

人们不禁要问，越南的制造业为什么有如此巨大的吸引力？答案就在于越南的制造业存在巨大的比较优势。

越南地价便宜，是吸引外资的一个优势。但随着外资企业的增多，地价开始上涨了。在 2006 年六七月份，1 平方米地的 50 年租金为 160 美元，但现在有地也买不到了，因为开发商建起了厂房，用于出租，1 平方米月租 6 美元。再如新造加工区，1 平方米为 230 美元，新富中工业园区，每平方米 60 美元。在非工业园区，价格比工业园便宜一半，或者只有工业园的 1/3，但工业园内的水电、安全都有保证，交通便利。非工业园，经常停电，因为越南电力短缺。2008 年，越南电力仍然短缺，所以将继续从中国购电，以便保证北部地区的用电需求。

尽管工资、物价、地价都在上涨，工人罢工频繁，工作效率较低，基础设施、产业配套不足，但最近两三年来，日本的佳能、松下、雅马哈，中国台湾的鸿海、富士康、仁宝，以及英特尔等国际知名的企业，纷纷进驻越南。2000 年以来，越南制造业产值每年以 11% 的速度增长。

虽然越南的生产成本在不断增加，但相对于中国来说，越南目前仍然具有明显的比较优势，吸引外商前往。2006 年，在政府把最低月薪标准提高了 40% 后，越南制造业的总体成本依然比中国低 35%。而且，为了鼓励外商投资，更鼓励外商集中在工业区和出口加工区内投资，越南政府提供了极具吸引力的优惠政策，如进入经济园区投资的企业，从应纳税之日计起，免征 4 年营业所得税，其后 9 年减半征收，等等。

2001 年，中国生产了耐克 40% 的运动鞋，在各国排名第一，而越南只占到 13% 的份额。但到了 2006 财年，中国的耐克运动鞋产量比重已经下降至 35%，而越南则快速上升至 29%。2009 财年，中国和越南的耐克运动鞋产量比重相等，同样是 36%。直到 2010 财年，越南终于取代中国成为耐克全球最大的运动鞋生产基地。

2005 年是耐克的代工厂“出逃”越南关键的一年。在这一年，耐克公司全球最大的两家代工厂中国台湾的宝成和丰泰纷纷传出“越南扩产”的消息。从那时起，丰泰集团就把许多中国订单下到了越南，同时大规模扩充在越南的 4 个加工厂的生产线，还投资 1600 多万美元在越南新建一家工厂。紧接着，宝成集团也计划在越南新上马生产线 15 条。

耐克工厂的“出逃”尽管并不具有绝对的代表性，但它却真真实实地发出这样一个信号：制造业“出逃”越南势必成为一种趋势。

更重要的是，越南作为东盟成员国之一，制造业产品在东盟地区享有一定的关税优势；从 2004 年 1 月 1 日起，中国—东盟自由贸易区启动，随着中国与东盟各国关税减

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



让的正式实施，中国对东盟各国的关税优于对 WTO 其他成员国，将更有利于越南企业的商品打入中国市场。

2007 年 1 月 11 日，越南加入 WTO，按照 WTO 承诺相应的进口关税将会进一步降低。在入世后的 5 至 7 年内，削减 3800 种商品的关税，把平均关税由 17.4% 降低为 13.4%。还有美越双边贸易协议，也为越南产品，提供了广阔的外销市场。这些都吸引了国际资金纷纷流入越南。越南制造业所受到的限制必然会越来越多，这是制造业发展的普遍规律。

不过，制造业向越南转移并非坏事。在成本压力面前，沿海制造业正面临转型升级课题。转型升级并不意味着制造部门在沿海迅速消失，更有可能出现的情况是，在沿海传统的特色产业区域内，制造业朝着有更高附加值、更精品化的层次发展。中国的自然资源本来极其有限，过去 30 年，资源代价已经太大，如果再那样消耗下去，中国经济就会很病态。

在越南制造或者印度制造的高速增长面前，中国中西部地区的产业选择不应是沿海地区的翻版，而应根据当地优势作出自己的选择。比如机械制造业、装备制造业，迄今为止也没有成为“中国制造”的真正强项，它们还需要引进大量的技术和人才。与此同时，中西部的资源代价也应该比当年的沿海小一些，才能打破所谓“比较优势”的宿命。

乔丹应该自己剪草坪吗

在经济学上，比较优势的意思是说生产一种物品机会成本较少的生产者在生产这种物品中有比较优势，比较优势主要是用来衡量两个生产者的机会成本。除非两个人有相同的机会成本，否则一个人就会在一种物品上有比较优势，而另一个人将在另一种物品上有比较优势。

乔丹是一位出色的篮球运动天才，在他的篮球生涯中留下了光辉的一页。我们可以设想，他也很有可能在其他的某项活动中也出类拔萃。例如，乔丹修剪自己家的草坪大概比其他任何人都快。但是仅仅由于他能迅速地修剪草坪，就意味着他应该自己修剪草坪吗？

为了回答这个问题，我们可以用机会成本和比较优势的概念。比如说乔丹能用 2 个小时修剪完草坪，在这同样的 2 小时中，他能拍一部运动鞋的电视商业广告，并赚到 1 万美元。与他相比，住在乔丹隔壁的小姑娘玛丽能用 4 个小时修剪完乔丹家的草坪。在这同样的 4 个小时中，她可以在快餐店工作并赚 30 美元。

在这个例子中，乔丹修剪草坪的机会成本是 1 万美元，而玛丽的机会成本是 30 美元。乔丹在修剪草坪上有绝对优势，因为他可以用更少的时间干完这件活。但玛丽在修剪草坪上有比较优势，因为她的机会成本低。

从绝对优势上来说，乔丹比玛丽更适合修剪草坪。但是从比较优势上来说，玛丽更应该修剪草坪，因为她修剪草坪的机会成本要比乔丹低得多。因此，乔丹去拍商业广告，玛丽修剪草坪是符合经济学的劳动分工。由此，经济学家提出了“比较优势”的概念，即生产一种物品机会成本较少的生产者具有比较优势。除非两人有相同的机会成本，否则任何一个人就会在某一种物品上拥有自己的比较优势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



比较优势原则让人们意识到只要善于并勇于发挥出自己的优势，即使在别的方面有些不尽如人意，同样也能到达成功的彼岸。或许你没有经验，但你擅长学习；你不知职场规矩，但你特别真诚；你不懂人情世故，但你会细细揣摩。只要你发挥自己的特长，并能有效加以利用，就会收获理想的果实。

显然，如果一个人真的擅长某件别人认为很有价值的事，他们的情况通常会很不错。这就是为什么像乔丹一样的人赚很多钱的原因。但是通过专注于相对他人来说他（或她）的最小劣势方面，甚至是一个不擅长任何事情的人也可以通过与拥有不同专长的人进行交易而获益。

比较优势是由个人的相对能力决定的，而不是绝对权力。比如老虎·伍兹（Tiger Woods）不是只有能力成为世界上最棒的高尔夫球员，也有能力成为最棒的球童，有关挥杆技巧，你适合哪个俱乐部，怎样击球更好之类的问题，谁能比老虎·伍兹给出的建议更好？但是，老虎·伍兹在打高尔夫方面有比较优势，而不是当球童。他当球童所放弃的价值远比打高尔夫所放弃的价值大，也就是说，他当球童的机会成本比打高尔夫的机会成本大。类似地，用激光测距仪的球童都没有老虎·伍兹在这方面的潜力，但是因为他们作为球童的技巧比他们打高尔夫的技巧好得多，他们当球童的时候牺牲的价值比较小，所以那就是他们的比较优势所在。对他们而言，当球童的机会成本比打高尔夫的机会成本小。

有的医学生，在学校理论学得很好，但手比较笨，所以在临床上就不适合做外科医生。有的理论学的不是很精专，但手很灵巧，就可以成为外科的“一把刀”。这就是每个人有不同的比较优势。

一般来讲，一个人刚刚大学毕业，走上工作岗位的时候，容易产生这种思想：我一定要做一项很有意义的工作，或者我很有兴趣的工作。其实根本不用着急。可以先做一些看上去“大材小用”，或者完全事务性的工作。但如果你能在这件工作上做得比别人好一点点，不需要很多，你就有下一次机会去做更大的事。但如果你什么都不做，停在那儿抱怨：我在其他方面还比他们强呢。那根本没用，这个世界没有人想听这样的话。大家只关注你做事的结果。所以你只要在某一方面，比别人好一点点，你就有成长的机会。

找到了自己的长处，就要懂得发挥长处。2200 多年前，物理学家阿基米德对国王说：“给我一个支点，我就能撬动地球”。对于人生而言，支点是什么？就是找到自己最重要的才能，充分发挥自己的长处，然后将自己的成功撬起来。

能力是获得天价收入的真实原因

这世上，人们总是为了挣钱煞费苦心。虽然都知道购买彩票中大奖的几率比母鸡下个金蛋还得低几分，可是君不见，彩票售卖站在计算中奖号码人的表情多么虔诚。看到别人东奔西跑赚钱赚得腰包鼓鼓，就不管三七二十一勇敢地跟去，结果碰得头破血流的人不知有多少！即使职位相同，超级明星们能赚到天文数字的钱，但也有些不知名的艺人过得连普通人都不如。

这世上到底有多少人为钱笑？又有多少人为钱哭？钱少了，可能会“百事哀”起来；钱多了，也容易陷入各种各样的诱惑当中。总之，这世上没有任何一件东西像钱那样会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



如此令人欢喜令人忧。

超级明星们天文数字般的收入用经济学该如何说明呢？

一部分人认为这是媒体在利益的驱使之下制造出来的不健康的商业现象。但是，仅凭这一点能够解释清楚所有的事例吗？这也是某种经济现象，所以理应有一种妥当的说明。一个人收入多少，跟一个人的能力、资质、努力、市场条件等有关，所以，个人之间存在着收入差异，这是理所当然的事情。我们首先应该承认超级明星有着较佳的资质和较强的能力。

人的一生能否成就一份大事业，说的俗点能否有高收入，取决于他对社会的贡献。市场经济是按贡献分配的。贡献的大小取决于能力、努力程度和机遇。人的能力有先天的和后天的。先天的来自遗传，这是在人出生前就决定了，无法改变。爱因斯坦说过，“成功是 1%的天才加 99%的勤奋”。不过引用这句话的人往往有意无意地忽略了后面的一句话，“成功的关键还是那 1%的天才”。应该承认，人的先天才能对人的高收入的获得有至关重要的影响。

只有能力强的人才能进入世界一流大学。进入耶鲁、斯瓦茨莫尔（Swarthmore，一所有名的私立学院）、宾州这类名牌大学的毕业生年均收入为 9.2 万美元。进入宾州州立、丹尼逊、图伦这类一般大学的毕业生年均收入为 2.2 万美元。收入差距在 4 倍以上，不可谓不大。能力与收入之间的强烈正相关关系似乎是理所当然的。

但是，只用“能力强”这一点就足以说明超级明星天文数字收入的理由吗？那么，在无数的运动员中，超级明星与普通选手收入相差数千倍乃至数万倍的理由到底是什么呢？光凭能力，收入是不可能有如此大的差距的。

1994 年前，职业体育给运动员带来远胜于体工队的那一点点死工资的丰厚收入。1994 年时，李明那每个月区区 150 元工资，就是他从体工队能够获得的收入，也代表了同时期其他项目运动员基本的收入水平。

随后几年里，随着市场的开发，社会关注度的逐渐提高，球员工资上发生的翻天覆地的变化，相信绝大多数的人都记忆犹新。在球员收入的最高峰时期，球队一般主力都能达到 7 位数的年薪，而所谓大牌，则再高出一倍不止。球员收入如此快速的增长，几乎超出了人们心理可以承受的范围，球员的高收入成为职业足球中最为社会所诟病的问题，也成为砸职业足球的人眼中永远不会偏离的靶子。

即使是同属球员这一职业，李明和明星球员之间也存在某种程度上的收入差异。比如，有能力、经验丰富的技师比普通技师要挣得多，手腕高明一点的销售员比资历平平的销售员相对来说也挣得多。此外，教授、医生、企业家或电脑软件的从业人员随着能力的不同及市场条件的不同，收入自然也有所不同。但是，像体育界或演艺界那样，从业个体的收入如此悬殊的情况是极其少有的。

这是由于在超级明星活动的世界里，有着其他市场不能比拟的优势。

第一，在该市场里，所有“最高”的服务能同时提供给所有的消费者。第二，这种“最高”的服务能廉价地提供给消费者。文化界和体育界同时具备这两种市场特性。电视、录像、互联网、报纸等多种媒体将超级明星们的信息随时、随地、廉价地同时提供给各个消费者，同时满足这些消费者的意愿；与此不同的是，不管木匠或技师的手艺如何之好，也不可能同时向所有人提供服务，更不能用低廉的复制品服务。由此，在类似于木匠的世界里，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



无论有多么伟大的“明星”，但因为能服务的范围受限，所以不能诞生出“超级明星”来。即便所有人都希望获得他的服务，他也没能力同时提供。

无论谁都拥有比较优势

比较优势原理大多用于解释为什么自由贸易使不同国家的人能生产出更大的产量并达到更高的生活水平。类似于国家拿自己具有优势的产品进行国际贸易，如果一个人足够专注，集中精力去做他们最擅长的事情，那么他们也可以达到更高的收入水平。无论你擅长多少项目，找到职业上或商业上你具有比较优势的地方，然后专注发展，这将帮助你赚得更多的钱。

想得极端一些，假设你在任何一个生产活动上都比其他人更好，那是不是意味着你要将时间分配到各个活动上去？或者，考虑另一个极端，一个人可能在任何生产活动上都比其他人差，那这个人是否因为他或她不能在任何事情上竞争成功而就不能够通过专注于相对最擅长的事而获利呢？

其实，两个问题的答案都是否定的。不管你多么有天赋，你都有相对其他领域来说更有效的领域。同样，不管你做事情的能力多差，你总有相对来说有优势的方面，你可以在这个事情上竞争成功，并且通过专注于你的比较优势获得利益。比较优势的概念的核心是，“无论谁都一定拥有某种比较优势”。无论谁在工作上都能发挥自己的作用。

一些人可能觉得当他们与赚的比自己多很多的人交易时自己处于劣势。其实不然，交易使双方受益。一般来说，因为相对于那些不那么多才多艺、不那么有钱的人来说，你和越多才多艺、越有钱的人交易，你的情况就会更好，因为你的服务对他们更有价值。我们愿意当老虎·伍兹而不是其他职业高尔夫球员的球童，因为我们从他那能获得更多，这是由于他比其他高尔夫球员赢得更多联赛，而我们从他那里获得的更多的价值就体现在当他的球童时获得的更高的回报上。

假设员工甲在 1 小时之内可以预约 4 家客户，或者可以制作 20 页资料；而员工乙在 1 小时之内可以预约 1 家客户，或者可以制作 10 页资料。

接下来，比较一下甲、乙两人进行各项工作时的机会成本。如果用牺牲的资料页数来表示预约 1 家客户的成本时：员工甲付出了 5 页的代价，员工乙付出了 10 页的代价。相反，用牺牲的预约件数来表示制作 1 页资料的成本时：员工甲付出了 1/5 件的代价，员工乙付出了 1/10 件的代价。

通过比较后可以得到，员工甲进行预约客户时牺牲的资料页数比员工乙少，而员工乙在进行制作资料时牺牲的预约件数又要比员工甲少。因此，我们可以说，“员工甲在工作上的比较优势是预约客户（销售），而员工乙在工作上的比较优势是制作资料”。另外，经济学中比较优势的概念还告诉我们，“专心致力于拥有比较优势的工作，可以提高整体的经济效益”。

让我们再进一步分析一下。按照上述的条件，员工甲在 1 小时之内可以预约 4 家客户，对于员工乙来说，这是需要花费 4 个小时的工作。如果员工乙用相同的时间进行资料制作的话，可以制作 40 页的资料。假设员工乙用其中的 30 页资料和员工甲的 4 件预约进行交换，那么会出现什么样的结果呢？员工甲在 1 个小时之内的工作成果变成了 30

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



页资料，而员工乙在4个小时之内的工作成果就变成了4件预约加上10页资料，从资料的页数上来看，都要比自己单独工作时多出10页。员工甲在和所有能力都比自己差的员工乙进行分工后，双方都获得了比单独工作时更多的利益。

不管是在知识上还是能力上有多大差距，每个人都会有自己的比较优势。即使对方水平有限，能力超群的员工甲也应该在工作时尽量选择和他人分工作业。在现实中还有许多类似的例子，比如说，某职业运动员在学生时代取得了一级会计证书，而自己的妻子只有二级会计证书。他也应该把经纪人的工作委托给妻子，自己去专心训练。这样更有利于两人充分发挥各自的比较优势，从而使两人发挥出自己的能力。

杨振宁曾在芝加哥大学做实验物理的研究，然而他的研究工作并不太顺利。虽然师长们对他的见识非常欣赏，但缺乏动手能力却成了杨振宁的死穴。

他自幼便是左撇子，好不容易才被母亲纠正过来。他小时候曾用泥捏了一只鸡，拿给父母看，父亲为了鼓励他，夸奖说："这支藕做得真不错哦！"在芝加哥大学，盛传"哪里有爆炸，哪里就有杨振宁"的笑话。后来，杨振宁在导师、被称为美国氢弹之父的特勒的建议下，转攻对动手能力要求不强的理论物理学。1957年，因和李政道合作提出了宇称不守恒理论，杨振宁最终获得诺贝尔物理奖，获得了成功。

实验物理并不是杨振宁的强项，继而他转攻理论物理，才在最大限度上发挥了他的比较优势。一些人起初跟别人相比处于劣势，因此不能通过自己的努力和积极主动去获得更多利益。但是，就像我们将看到的，如果能努力并合理地运用自己的能力，甚至那些不那么有优势的人，都可以在金钱方面有很出色的表现。

你需要掌控自己的职业发展，想清楚你将如何最好地施展你的天赋，并且通过市场与合作去达到你的目标。没有谁会比你自己更在意你个人的成功，也没有谁比你更清楚自己的兴趣、技能和目标。不只包括去了解那些你能做得最好的事情，也包括发现那些符合你兴趣，给你最大满足感的事情，进而你可以发现你具有比较优势的职业机会。

我们在工作时，即使没有绝对优势，即使不能成为职场之星也没有关系，只要能在自己身上找到具有比较优势的本领，无论谁都可以在工作中创造出辉煌的成绩。这一点也正是比较优势给我们的最大启示。然而为了找到自己的比较优势以及适合自己的工作，我们需要在实际中进行各种尝试，它并非一个简单的过程。

而且，我们在工作中的比较优势也不是一成不变的。刚才提到的技术进步、贸易模式以及消费者需求的变化，都会对判定什么是比较优势产生影响。因此，为了提高自己的工作价值，需要根据外界环境的变化灵活转换工作方法。有时，还要求我们敢于拿出更换工作和行业的勇气。另外，根据比较优势进行分工时，通过和同事交流来协调彼此的工作这一点也十分重要。因此，最近许多公司在招聘时，特别注重应聘者的交流能力，其中对能否在交流中进行逻辑思维这一项尤为看重。

找准比较优势，才能找到适合的工作

随着社会的进步，随着生活的步伐加快，个人所面临的职业更替的速度会更快。或者你被炒鱿鱼，或者你炒老板的鱿鱼。每个人在一生中少不了要面临几次找工作的过程。但有一个更基本的问题就是你擅长做什么，这是一个比找工作更重要的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



每年从学校走出来的社会新鲜人除了“新鲜”之外，最让人欣赏之处是，他们有滔滔不绝要讲的梦想、他们有最想做的事情。“最擅长做什么”这个问题至少与梦想一样重要，因为它是实现梦想的介质。但悖论就在于，有些人从来不问这个问题，他们经常想尽各种办法弥补自己不擅长的部分，却不曾想，在拼命弥补自己的不足的时候，已经在竞争中处于不利地位。

亚当·斯密在《国富论》当中说，“两利相权取其重，两害相较取其轻”。这里的优、劣、轻、重是与机会成本紧密联系在一起的。因此，我们在运用比较优势理论指导工作职位的选择时，应同时结合运用机会成本理论。只有在自己擅长的地方稳扎稳打，才能找到适合自己的工作。

作为一个招聘单位，首先想要知道的是你干过些什么，有什么经验，有哪些成就。教学科研单位或生物医药公司的研发部门，往往要看应聘者发表过多少的论文，发表在什么杂志上；具有什么技能，有多少年的经验，干过什么相关的工作。接下来要推敲这个人是否具有能力。首先是对专业知识的掌握，及对专业有多少深刻的认识；然后要看这个人有多少技能。

针对不同岗位的不同需求特色，在找工作时你需要首先把自己的特色优势有对应性地展示出来。只有当公司看到你比别人在某项工作或者岗位中更有优势，能为企业带来更大的人力资本价值时，才会对你青睐有加。对于即将走出校园的学生来说，要解决自己的就业难题，需要从自己的专业优势和兴趣爱好两方面综合考虑，有针对性地寻找工作职位。

校园招聘中，宣讲会打着各种各样的名号开始进入校园。复旦大学世界经贸专业的某学生说，太忙了，每天都有一场或二场宣讲会要听，就业压力大，谁也不愿意放弃任何机会。可听多了，也发现问题了：自己什么都想干，又似乎什么都能干，究竟干什么比较好呢？

社会新鲜人在求职时，最大的问题就是弄不清自己的兴趣和人生目标，而学校里也没有教会学生如何选择适合自己的工作，结果让学生学非所用，产生很大的挫折感。由此造成理想与现实间巨大的落差，造成了新鲜人工作的不稳定，以致很多新鲜人的第一份工作通常在半年到一年时间内离职。更有极端的例子，有的求职者大学里读的是平面设计，工作不足 3 个月就跳槽去做食品销售，因为业绩不好又连着跳了好几家公司，如今又想去学营养师，他觉得营养师会有较好的前途。他说他已经不知道自己应该如何是好了。

毕业生应该知道，“就业难”并非针对所有专业学生，不同专业不同学校不同性别不同成绩的学生，在市场上的“响应度”是完全不同的。于是，了解本专业的市场供需状况，然后及时调整自己的就业观念，才是上策。比如外地籍毕业生大多愿意低起步，按照“先就业、后择业、再创业”的思路找工作，正是这种符合就业大趋势的择业观和价值取向，使他们能够更容易抢到“饭碗”。

对于文学类毕业生来说，在争取外资、国企、政府机关类工作的同时，不妨结合自己的兴趣和特长，给自己确定一个职业目标，如市场、营销、人力资源管理或是文字工作者、翻译等。这样不至于盲目飞撒简历，增加求职成本。同时，文科学生也应该调整好心理价位，首份工作薪酬高低并不代表什么，长远发展才是硬道理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



对于理学、工学类毕业生来说，不要把砝码全部加在外资合资企业上，也不要完全追求高薪名企，也许民营企业也能提供一个不错的职业平台，技术类工作本来就是越老越吃香，要学会厚积而薄发。

人与人虽然没有优劣之分，但却有很大不同。有位教授说了一个观点：一个人不需要每件事都做得好。其实只要一件事做得好，你就有下一次机会。把不擅长的发展成为擅长的，就是你的比较优势。

推动专业化生产，打造自己的比较优势

有这样两个相邻的国家，一个大国，一个小国。大国是平原地区，适合于谷物生长；小国是山区，适应于种桑和生产丝绸，而不太适应谷物。长期以来，两国之间倒也相安无事，每当要发生争端的时候，小国严密的防备让大国难以下手！

有一天，大国的大王忽然要求本国的百姓们不得种桑，只能种粮。一时间丝绸大涨，粮价下跌。于是小国的人多种桑树，减少种粮，多生产丝绸，以满足大国消费的需要。

很多年过去了，小国越来越富，生产的丝绸质量越来越好，技术也越来越高，年轻人都从事各类丝绸类技术开发与生产，至少也做做丝绸换粮食的国际贸易。时间一长，小国的人都不种粮食了。而大国不种桑以后，粮食种得也不错，尽管粮食价格下跌，但产量也提高了，粮食多得装不下，多余的部分也能卖到小国去，日子过得虽不如小国富有，但也还不错。

古代的国际经济一体化就这样在不知不觉中完成了。日子一天天过去了，大家都生活在相互依存的世界中，小国和大国因为经济上的联系加强，军事上的争端减少了，日子富裕了。直到有一年，老天突然大旱，粮食减产，大国的大王宣布粮食向小国禁运，不到半年，小国的国王带着多年来积累的所有财富，带着举国的臣民，投降了！

这个寓言故事告诉我们，在国际经济一体化的今天，国家经济分工很重要，没有分工就没有效率；但在注重发挥自己比较优势的同时，还必须重视经济结构的安全。

事实上，参与国际分工并没有错。国际分工指世界上各国之间的劳动分工，是各国生产者通过世界市场形成的劳动联系，是国际贸易和各国（地区）经济联系的基础。它是社会生产力发展到一定阶段的产物，是社会分工从一国国内向国际延伸的结果，是生产社会化向国际化发展的趋势。任何国家都具有自己的比较优势，只有出口具有自己比较优势的产品，积极参与国际分工，才能更好地促进经济的发展。

自亚当·斯密以来，市场经济已经有了巨大的发展。发达资本主义国家的经济，例如美国、西欧和日本，均具有三个显著的特征：贸易分工、货币和资本。

发达经济以贸易网络的细密为特征。在个人之间和国家之间，都存在着复杂的贸易网，这个网又取决于大量的专业化和细致的劳动分工。当今的经济都大量使用货币，即支付手段。货币流通是我们经济制度的生命线。货币提供了衡量物品经济价值的标准，并且能为贸易提供融资手段。现代工业技术依赖于大量资本运用：精密的机器、大规模的工厂和库存。资本品使人的劳动能力成为更加有效率的生产要素，并且促使生产率的增长速度高出前些年的许多倍。

与 18 世纪的经济相比，今天的经济所依靠的主要是个人和企业的专业化分工，并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



通过广泛的贸易网进行协作。随着专业化程度的不断加深，同样岗位劳工的生产率获得提高，利用这种产出能交换到更多的其他产品，导致西方经济获得了迅速的增长。

专业化是指个人和国家集中精力完成一系列特定的任务——这就使得每个人和每个国家能够发挥其特殊技能和资源优势。经济生活的事实之一是，并不是让每个人以中等水平去做每一件事，更有效的办法是进行劳动分工——将生产划分成许多细小的专业化步骤或任务。劳动分工让高个子去打篮球，让有头脑的人去当老师，而让有雄辩之才的人去推销汽车。在我们的经济体系当中，有时需要花费许多年才能完成特定职业的培训——要成为一名合格的神经外科医生需要 14 年时间。

资本和土地也可以高度专业化。土地可以被专门用作葡萄园，像在加利福尼亚州和法国所做的那样，大约需要几十年时间。有关书本写作的计算机程序花了十年多时间才开发出来，但它在管理炼油厂或面对大量数据问题时却束手无策。专业化中给人印象最深刻的一个例子是用来管理汽车并提高其效率的计算机芯片。

专业化的巨大效率产生了人们之间和国家之间的复杂的贸易网，正如我们今天所看到的那样。我们中很少有人生产一件产品，全程跟踪，自始至终。我们仅仅制作了我们消费品中极小的一个部分。我们或许讲授了大学课程中的一小部分；或许只是专门取出停车计时表中的硬币；或许只是分离出果蝇的遗传基因，等等。作为这些专业化劳动的报酬，我们将获得足以购买世界各地物品的收入。

贸易生财的思想是经济学的核心见解之一。不同的人或国家专门从事于某些领域的生产，然后，自愿地用他们所生产的物品去交换他们所需要的物品。日本通过专业化制造汽车和家用电器等物品大大提高了生产率，它出口大部分工业制成品，以支付原材料的进口。相反，那些执行自给自足战略，试图生产绝大部分消费品的国家发现自己走上了停滞之路。贸易能够使所有国家富裕起来，并提高每个人的生活水平。

发达国家从事于专业化和劳动分工，因而提高了其资源的生产率。个人和国家用自己专业化生产的物品自愿地交换其他人的产品，极大地增加了消费品的范围和数量，并提高了每个人的生活水平。

但是，不能说这些国家只是通过专业化就富起来了，事情并没有这么简单。如果专业化真的是解决贫困问题的方法，你肯定会问，让每个国家都采用劳动分工的办法，这样不就都能富起来了吗？答案是，那些“国家”实际上不能“采用”像商业社会这么复杂的体制。个体也做不到。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

自由贸易
——穿耐克鞋，用诺基亚手机

穿耐克鞋，用诺基亚手机

在美国，耐克属于一种功能性产品，主要是满足消费者的运动需求，因此它的定价并不高；但是在中国市场不一样，中国的消费者把耐克的产品当成一种时尚，耐克是高端和奢侈品的代名词，即便价格高也趋之若鹜。

无论在地球的哪个角落，一提起耐克，几乎人人皆知。耐克 2010 年 6 月份发布的第四季度财务报告显示，截至 5 月 31 日，大中国区收入 4.64 亿美元，息税前利润（EBIT，扣除利息、所得税之前的利润）为 1.87 亿美元，息税前利润率达到 40.3%。与之相对照，耐克在北美市场的息税前利润率为 24.2%，西欧市场为 20.2%，东欧和中欧市场为 25.3%，日本市场为 23.4%，新兴市场为 20.5%，与第二位的东欧和中欧市场息税前利润率 25.3% 相比，大中国区高出 15 个百分点。

2011 财年，耐克的营收为 208.6 亿美元，较上财年增长 10%，其中鞋业和服饰营收分别增长 11% 和 9%，这主要得益于耐克品牌商品预购订单的增加，2011 财年总预购订单增长 15%，而在大中华区和新兴市场中，耐克品牌商品的预购订单分别增长了 24% 和 25%。

耐克不只是美国人的耐克，更是世界的耐克。这个标志对于人心的激励，以及这一哲学背后的干劲与决心，是与每个人都有关的。耐克运用一种励志式的语言来激发消费者。随着全球化的进展，原来是美国意识形态的东西，变成了一种全世界共同的渴望。全球化的自由贸易成就了耐克世界范围内不可抵挡的品牌价值。

自由贸易指政府不采用关税、配额或其他形式来干预国际贸易的政策。自由贸易（Free Trade）是指国家取消对进出口贸易的限制和障碍，取消本国进出口商品各种优待和特权，对进出口商品不加干涉和限制，使商品自由进出口，在国内市场上自由竞争的贸易政策。它是“保护贸易”的对称。这并不意味着完全放弃对进出口贸易的管理和关

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



税制度，而是根据外贸法规即有关贸易条约与协定，使国内外产品在市场上处于平等地位，展开自由竞争与交易，在关税制度上，只是不采用保护关税，但为了增加财政收入，仍可征收财政关税。

19 世纪，英国凭借它的工业优势，实行此项政策有六十年之久。以后，实行这种政策的国家极少。第二次世界大战后，《联合国宪章》规定了自由贸易原则，但保护贸易盛行。

自由贸易在没有进口关税、出口补贴、国内生产补贴、贸易配额或进口许可证等因素限制下进行贸易或商业活动。自由贸易理论产生的基本依据是比较优势理论：各地区应致力于生产成本低效率高的商品，来交换那些无法低成本生产的商品。

美国有耐克，芬兰有诺基亚。在现如今，即便是受到了苹果手机的极大冲击，诺基亚仍旧在世界上具有巨大的影响力。

1865 年，首个命名为诺基亚的纸板厂在 Nokianvirta 河畔诞生，有趣的是诺基亚纸板厂的产品在上世纪 30 年代就卖到了中国，纸板厂也催生了诺基亚社区小镇。后来，这个芬兰橡胶加工厂开始兼并诺基亚纸板厂、芬兰电缆厂。

当一个当代意义上的诺基亚集团成型，此时，诺基亚的主业为造纸、化工、橡胶等传统领域，这种转型是资本聚集型的，整个过程经历了 100 年。诺基亚从传统制造产业向现代电子科技制造产业转移的种子此时已然种下。芬兰电缆厂中有一个电子部，此部门紧盯世界领先的电信技术，自上世纪 60 年代始就介入无线电通信设备研发，在诺基亚集团整合成功时，电子部的销售额占这个集团销售额的 3%。

1969 年，诺基亚率先引进 CCITI（美国国家电报电话咨询委员会标准），应用与研发 PCM 传输设备，把自己送入数字化时代。此后的全球数字化通信体系，基本以此方向为发展主线。自此，诺基亚集团开始全面向数字化网络传输设备制造商转型，成为世界固定网络交换设备和移动网络交换设备制造业的先驱者。

脚穿耐克，手拿诺基亚，全球化范围内的自由贸易使得人们能够在自己国家里轻松享受国外的优秀产品。杰克认为篮球有价值，但他自愿用篮球作为代价换取了他认为更有价值的手套。吉姆认为手套有价值，但他用手套作为代价换取了他认为更有价值的篮球。每个人都认为收益大于成本。他们都享有净收益——财富的增加。

这种额外的收益是从哪儿来的？如果杰克在交易之后享有更多财富，看起来这额外的收益一定来自吉姆。但要知道，吉姆也享有更多的财富。这不可能是从杰克那里拿走的。正相反，自由贸易是一个机会，能同时为交易双方创造更多的财富。每个人在交换中合作，就能找到一个增加自己财富的方式。

这一生产性过程（交换）的结果是双方的产出价值都比投入的价值大。要使一项活动有生产性，不需要别的什么了。交换扩大了真正的财富。如果双方想得到更多他们想要的东西，这是一个高效的方式。

汇率送上的免费啤酒

国际间的贸易不总是物和物之间的直接交换。而是需要把钱换成国际通用货币，如世界范围内的美元和欧洲的欧元，再进行商品买卖。国家和国家之间，不同地区间使用的钱币并不一样，外观不同、币值不同。在贸易当中，需要提到一个关键词汇，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



这就是“汇率”。

故事发生在美国和墨西哥边界的小镇上。一个游客在墨西哥一边的小镇上，用 10 分买了一杯啤酒，他付了 1 比索，找回 90 分。之后，他到美国一边的小镇上，发现美元和比索的汇率是 1 美元：0.9 比索。

他把剩下的 90 分换了 1 美元，用 10 美分买了一杯啤酒，找回 90 美分。又回到墨西哥的小镇上，他发现比索和美元的汇率是 1 比索：0.9 美元。于是，他把 90 美分换为 1 比索，又买啤酒喝，这样在两个小镇上喝来喝去，总还是有 1 美元或 1 比索。这样，他总是能喝到免费啤酒。

这位游客能在两国不断地喝到免费啤酒，在于这两国的汇率是不同的。在美国，美元与比索的汇率是 1 ： 0.9，但在墨西哥，美元和比索的汇率约为 1 ： 1.1。在墨西哥，比索与美元的汇率是 1 ： 0.9，但在美国，比索与美元的汇率约为 1 ： 1.1。

这位游客正是靠这两国汇率的差异，进行套利活动，喝到了免费啤酒。免费啤酒是指喝酒的人没花钱，但酒店还是得到钱的。谁付了钱呢？如果美国的汇率正确，墨西哥低估了比索的价值，啤酒钱是由墨西哥出的。如果墨西哥的汇率正确，美国低估了美元的价值，啤酒钱是由美国出的。如果两国的汇率都不正确，则钱由双方共同支付。

汇率是一国货币兑换另一国货币的比率。由于世界各国货币的名称不同，币值不一，所以一国货币对其他国家的货币要规定一个兑换率，即汇率。

各国货币之所以可以进行对比，能够形成相互之间的比价关系，原因在于它们都代表着一定的价值量，这是汇率的决定基础。在金本位制度下，黄金为本位货币。两个实行金本位制度的国家的货币单位可以根据它们各自的含金量多少来确定它们之间的比价，即汇率。如在实行金币本位制度时，比如英国规定 1 英镑的重量为 123.27447 格令，成色为 22 开金，即含金量 113.0016 格令纯金；美国规定 1 美元的重量为 25.8 格令，成色为千分之九百，即含金量 23.22 格令纯金。根据两种货币的含金量对比，1 英镑 =4.8665 美元，汇率就以此为基础上下波动。

在纸币制度下，各国发行纸币作为金属货币的代表，并且参照过去的做法，以法令规定纸币的含金量，称为金平价，金平价的对比是两国汇率的决定基础。但是纸币不能兑换成黄金，因此，纸币的法定含金量往往形同虚设。所以在实行官方汇率的国家，由国家货币当局规定汇率，一切外汇交易都必须按照这一汇率进行。在实行市场汇率的国家，汇率随外汇市场上货币的供求关系变化而变化。

汇率对贸易经济的影响当然不止这一点。在开放经济中，国际间物品和资本的流动把各国经济紧紧联系在一起。汇率的变动对一国宏观经济运行有重要影响。一国汇率的贬值，可以降低本国出口产品在国际市场上的相对价格，从而增强竞争力，增加出口。出口是一国总需求的重要组成部分，出口增加可以增加总需求，刺激经济。

随着经济全球化的发展，世界各国之间的贸易往来越来越紧密，而汇率作为各国之间联系的重要桥梁，发挥着重要作用。

2010 年 6 月 19 日，中国人民银行宣布在 2005 年汇改的基础上进一步推进人民币汇率形成机制改革，增强人民币汇率弹性。

尽管如此，2010 年 7 月，美国最大的工会组织“美国产业组织劳工联盟”仍然提出，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



中国政府操纵人民币汇率并使其低估 40%，因此敦促国会通过立法，要求打击中国汇率政策。9 月 29 日，美国众议院以 34879 的投票结果通过《汇率改革促进公平贸易法案》，旨在对所谓低估本币汇率的国家征收特别关税。

中美汇率之争，一直是两国经济政策交锋的重点领域。汇率问题，可能是一个货币金融问题，也可能是一个贸易问题。从金融危机之后的经济形势来看，美元汇率正处于一个进退两难的境地：如果美元汇率选择长期贬值，则有可能改善贸易失衡问题，但同时更有可能削弱美元的地位，导致货币金融上的问题；反之，如果美元汇率选择长期升值，则可以强化美元地位，但其贸易失衡问题将更为恶化。

如果汇率影响到了贸易，那么应该从多方面的角度来衡量。现在，中国和美国之间的贸易只占中国对外整个贸易的百分之十几，如果谈到汇率问题，那要考虑很多其他的国家的利益。就中美贸易来讲，美国现在一些经济学家指责中国主要是因为中国对美国贸易存在着巨大的顺差，其实这不是真相。

以 1 美元兑换人民币 7.5 元计算。一个美国人拥有 8000 美元，这在美国是比较平常的事情。但是，这个美国人拿着这 8000 美元到中国来兑换成人民币就是 60000 元人民币。而在中国物价极低而美国物价极高的条件下，用 60000 元人民币在中国购买的实物比 8000 美元在美国所能购买的实物的价值不知要超出多少倍。这也就是说，这个美国人拿着这 8000 美元到中国来，用不着生产，用不着劳动，用不着冒任何投资的风险，用这 8000 美元就实现了成倍的资本增值，在贸易中获得了成倍的资本利润。

美国表面上是依靠自己的资本和经营管理手段而在国际市场中赚取利润。但是构成它们利润的绝大部分，实际上主要是依靠不平等的国际贸易机制来实现的。

在香榭丽舍大道扫货的中国人

中国人正成为继日本人、韩国人之后新崛起的海外市场豪客，这种现象的产生基于中国人收入水平的上升、出境旅游更加便利、人民币升值，还有进口商品在中国大陆高于海外 20% 到 50% 的价格，甚至也有人探讨了亚洲人追逐名牌的特殊心理。

在巴黎最著名的香榭丽舍大街上，精品店林立，经年累月，顾客川流不息，一些国内价格高昂的欧洲著名品牌往往成为扫货者们的首选目标，例如路易·威登（LV）。LV 店的门口排着长队，顾客要分批入内。排队的人，一望而知，大部分是亚洲游客。

据统计，巴黎老佛爷百货公司 55% 的营业额来自游客特别是亚洲游客的消费，巴黎春天百货公司的营业额 40% 来自游客，游客中超过 1/3 来自中国。

为什么中国的有钱人都愿意到外国扫货，同样是花钱，在国内花不是更加方便吗？对于去海外扫货的中国人来说，价格差是最大的吸引力。说到巴黎，很多人会用一个字形容——贵。似乎这个时尚之都遍地黄金，处处都离不开高消费，尤其是这里的服装。其实巴黎的服装并没有想象中的那样贵。外国的名牌产品在国内销售，加上关税价格要贵得多。

一样的商品，不一样的价格，小到鞋帽、服装、烟酒化妆品，大到科技产品、奢侈品。出国旅游得买点儿，留学回国得带点儿，受亲戚朋友所托得捎点儿，不是因为物质匮乏，不是因为奇货可居，而是因为那诱人的价格。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



不少“追奢族”表示，如果售价相近，他们肯定会选择在家门口购物。对于普遍高出境外 40%~50% 的国内定价，“能不能降税”的呼声颇为盛行。奢侈品集团旗下的产品在整个欧洲的“裸价”都是差不多的，而境内的“裸价”和中国香港的也差不多，内地之所以卖得贵，就是因为汇率差和各种税费太高。面对一个春节竟将 72 亿美元奢侈品消费“肥水外流”、2011 年中国人在境外消费是境内市场的 4 倍之多等现状，许多评论也将消费严重外移现象的始作俑者指责为境内奢侈品税费过高。

比如说，在国外的商场买了一件“哥伦比亚”牌子的羽绒服，上面明确标着“Made in China（中国制造）”。当时卖的价格是 69 美金，相当于人民币四百多块钱。如果你去北京的王府井商场买，恐怕要卖一千多块钱，是外国售价的两倍还要高。

巴宝莉牛角扣大衣在美国纽约的伍德伯里购物中心的价格是 795 美元，加上税折合人民币也就 5700 多元，国内则要近 1 万块。又比如 Northface 羽绒服，在国内要几千元人民币，但在这里 100 多美元就拿下。Northface 在中国属于高端户外品牌，很少打折，即使打，折扣也小，但在美国则属于平价大众品牌。

刚才的衣服是一个例子，另外就是 IT 产品，假如一款同样的 Thinkpad 笔记本电脑，在中国要卖一万块钱的话，在美国最多六千块钱，或者七千块钱就可以买下来。

目前的商品国内外价差已在事实上形成了一种价格双轨制。只要高额差价存在，出境购物狂潮就一天不会消退，国人出境游就永远异化为购物游。

全球化已经不是寓言而是现实

近年来，“全球化”一词频繁出现在大众媒体中，成为流行话语。当人们使用着各种品牌的“Intel inside”的计算机，看着“Windows”画面，打着全球通手机，喝着可口可乐，欣赏着施瓦辛格的肌肉和冷面时，常常会不由自主地冒出一个词“全球化”。但是仔细想一想，全世界各地的人们都使用同一家或几家公司产品，因使用这些产品而产生共同语言和感受，这的确是全球化了，但这不也是跨国公司化吗？这是大众传媒的成功，也是英特尔、微软、摩托罗拉、可口可乐公司的成功。

20 世纪 80 年代，经济学家查尔斯周游世界，在巴厘岛一个相对偏僻的地方，他惊奇地发现了肯德基，于是他为此写了一篇文章：“科诺内尔·桑德斯已经成功地将快餐店开设到世界上最偏僻的地方。虽然它现在在这里显得格格不入，但是它仍然发出了一种显而易见的信号”。

如今这个信号已经清晰地体现在统计数字中：在经济上，世界变得越来越相互依赖。世界进口作为全球 GDP 的一部分，已经从 1950 年的 8% 上升到 2002 年的 26% 以上。与此同时，美国出口占 GDP 的比例已经从 5% 上升到 10% 以上。美国经济的大部分仍由用于国内消费的商品和服务组成。同时，由于美国经济规模巨大，美国是世界上最大的出口国。美国出口的商品和服务的总价值大约为日本的两倍，差不多相当于整个欧盟的出口总额。美国在一个开放的国际贸易体系中可以获得许多益处。同时，世界上其他国家也是如此。

经济一体化是指两个或两个以上的国家在现有生产力发展水平和国际分工的基础上，由政府间通过协商缔结条约，建立多国的经济联盟。在这个多国经济联盟的区域内，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



商品、资本和劳务能够自由流动，不存在任何贸易壁垒，并拥有一个统一的机构，来监督条约的执行和实施共同的政策及措施。

经济全球化是指世界经济活动超越国界，通过对外贸易、资本流动、技术转移、提供服务相互依存、相互联系而形成的全球范围的有机经济整体。经济全球化是当代世界经济的重要特征之一，也是世界经济发展的重要趋势。

世界各国、各地区经济，包括生产、流通和消费等领域相互联系、相互依赖、相互渗透，以前那些由于民族、国家、地域等因素所造成的阻碍日益减少，世界经济越来越成为一个不可分割的有机整体。其内容主要包括以下方面：

举例而言，美国波音公司生产的波音客机，所需的 450 万个零部件，来自 6 个国家的 1500 家大企业和 1.5 万家中小企业。波音公司所完成的不过是科学的设计、关键零部件的生产和产品的最终组装而已。据统计，目前全世界有 40% 的产品是由跨国公司生产的。

贸易全球化。世界市场的形成使各国市场逐渐融为一体，并极大地促进了全球贸易的发展。国际贸易的范围不断扩展，世界市场容量越来越大，各国对世界市场的依赖程度也日益增大。

金融全球化。各国金融命脉更加紧密地与国际市场联系在一起。迅速扩展的跨国银行，遍布全球的电脑网络，使全世界巨额资本和庞大的金融衍生品在全球范围内流动。

投资全球化。国际投资中资本流动规模持续扩大。1995 年发达国家对外投资总额达到了 2.66 万亿美元，是 1945 年的 130 多倍。资本流向从单向发展为双向，过去只有发达国家输出资本，现在发展中国家也对外输出资本，包括向发达国家输出。

区域性经济合作日益加强。区域经济组织遍及全世界，如欧洲联盟、北美自由贸易区等。许多区域集团内部，都实现了商品、资本、人员和劳务的自由流通，使得区域内能够合理配置资源，优化资源组合，提高经济效益。

人类从非洲的东非大裂谷出发，散布到全球各地（姑且取这种人类起源说），这是第一次全球化浪潮；从各地的原始部落的交往和冲突中产生出部落联盟，这是第二次全球化浪潮；从部落联盟到大大小小国家的形成，这是第三次全球化浪潮；从许多小国家中产生出罗马帝国和中华帝国等覆盖广大地域的政权，这是第四次全球化浪潮；从哥伦布登上新大陆到波澜起伏的 20 世纪，这是第五次全球化浪潮。这是从最宽广的历史尺度来说的，具体到每一次浪潮，中间更有无数阶段和曲折动人的故事，有各自不同的特点。从总趋势上说，人类互动程度越来越高，联系越来越密切，直至形成主导全球的力量，这是可以肯定的。

全球化是一个不可逆转的趋势，对中国公司来说，不是我们要不要走向世界的问题，而是世界要走向我们。现在面对全球化的竞争，最需要的是转变观念尽快地迎上去，无论是大企业还是小企业。“先难后易”，先到发达国家，再到发展中国家，发达国家的市场竞争非常激烈，竞争对手非常强大，到那儿去，可以锻炼我们，提高我们的素质，然后，提高我们自己的竞争力，再在世界各地展开竞争。

增加美国大片进口，切走了谁的蛋糕

2012 年 2 月 18 日，中美双方就解决 WTO 电影相关问题的谅解备忘录达成协议。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



协议具体内容主要包括：其一，在20部分账大片的基础上增加50%的配额，有媒体更详细指出是14部，主要是IMAX、3D这样的“加强型”大片。2011年中国电影总票房为131.15亿元人民币，20余部美国分账大片就达到49.1亿元，占37%，星美传媒集团负责人覃宏、国内制片人关雅荻认为，短时间内美国大片增加将挤压国产片票房，国产电影制作将受冲击。

其二，美国大片在华票房分账比例将从13%提高到25%，比如《变形金刚3》在中国取得10亿元人民币票房，按照新的分账比例美方的收益将从1.3亿提高到2.5亿元。接近好莱坞公司驻华机构的人士称，此举将刺激美国片商加强在中国的宣传力度，从而让美国大片得到更多票房。

增加美国进口大片，最高兴的莫过于国内观众，以前想看因有进口数额限制而看不到那么多，只好花高价钱看没滋没味的国产片。现在好了，可以不受没滋没味的国产片的折磨，花差不多的价钱可以看精彩纷呈、富有视觉冲击力的美国大片。

同时，国内影院也能获得可观的票房收入。我国从2009年一直面临着WTO协议的重大压力，WTO称我国一直限制对外国电影的进口量已经违反了国际贸易协定。这次，中美双方达成的“中美电影协议”，对美国电影产业，也具有里程碑意义。可见，增加美国进口大片，是一举多赢，值得期待。

当然，也有人不高兴了，那就是国产片及一些国内影视公司。增加美国大片进口，显然切走了它们很大一块蛋糕。过去，它们靠限制进口片的保护，过着衣食无忧的好日子。美国进口大片增加对它们的生存无疑是一个冲击。本次将美方的分账比例从13%提高到25%，就意味着“利润摊薄”，使得国内院线的发行商在单部影片上的利润减少。国产片制作业疾呼：“狼”来了！

中国电影市场对外开放，毁掉的是那些靠侥幸、靠明星阵容、靠吃老本、靠黑手操作市场取得某种成功的电影制作者。对提高中国电影的整体制作水准，对遵守电影规律的制作者是一件好事。好莱坞大片之所以受欢迎，是因为它是贴近大众娱乐消费需要的精神消费品，同时，又遵从了艺术创作的规律。这恰恰是国产片制作严重欠缺的，值得反思。增加美国进口大片，国产片制作有更多借鉴学习的机会。

长期以来，国产片制作粗制滥造，以至于不少人宁可在家看电视剧也不涉足影院。看电影在一些人的记忆里是十几年前的事。

经过近20年的商业化实践，中国电影产业实现了飞速发展，其中进口大片的作用不可忽视。与此同时，中国影片自身的活力不断增加，一些国产小成本影片的表现也令人欣喜。

靠限制进口影片的保护，国产片永远长不大，永远不会有出息。实践证明，进口片的刺激对我国电影的长远发展有利。从前，我们用狼和羊比喻大片和中国电影市场的关系。如今，我国的国产电影已经具备了一定的实力，增加配额以进一步刺激市场是水到渠成。

进口配额限制，客观上给国产电影以休养生息的机会，给它重整旗鼓的时间。至于这个制度何时画上句号，谁心里也没底。现在中美达成的协议，仅仅是允许一年多进口14部美国大片，以后如果互联网发达了，或者美国电影为占领中国市场，通过互联网免费允许我们观看，纵使我们的海关大门守护得再严，美国大片的抢滩依然具有很强的攻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



势。果真出现那一天，敢问我们的国产电影还能在政策保护的怀抱里待得下去吗?

明知被动的防守永远只能处于被动的态势，不如狠下心来背水一战，用自己的智慧和汗水打造经典影片。有人说，中国的电影审查制度造成了国产电影今天的劣势。审查制度的流弊，谁也不能否认。但怨天尤人，于事无补。再说，说到爱情影片，审查部门难道也会逼着编剧和导演必须用什么方式和语言来叙事?我们的言情片，其艺术水准，是否有所提高?如果没有，单纯抱怨体制的弊端，未免过于简单了。

从长远来讲竞争不可怕，以前国产片是“温室里的花朵”，受到很多年的保护，现在花朵要放到狂风中，这要促使大家在竞争中成长。电影贸易的争端从来不是“零和游戏”，对美国的好处不一定对中国是坏处，以后中国观众能看到更多好的电影，电影院的收益也能增加。

调整配额后，市场上高水平的电影有所增加，观众受益最大。对国内观众来说，票价的高低更多取决于影片放映幕数的多少，因此是否变化还有待观察，但存在一定下浮的空间。目前中国电影产业的整体规模仍然很小，处于缺少行业规范的无序竞争和“急功近利”阶段，引入新的竞争者将对挤出市场泡沫、加速行业整合起到积极作用。

面对国际分工，我们不应该盲目乐观

2008 年 12 月 10 日，世界最大的集装箱货轮“爱玛·马士基号”抵达我国深圳盐田港，这艘货轮载着至少 1630 集装箱有待循环加工的废塑料、废铁返航，这些废旧材料将在中国被加工成玩具、电脑外壳等商品，并再度运往欧洲销售。

而在此一个月前，这艘被戏称为“圣诞号”的货轮首站抵达英国，并沿途驶经荷兰、德国、瑞典、丹麦、西班牙，为欧洲各国送去了圣诞礼物——1.1 万集装箱满载“中国制造”的商品。这些曾被西方媒体广泛列举的物品包括:“5 吨圣诞饼干、17 集装箱玩具、1 集装箱数码相机、1236 小箱日历、10800 件男式衬衫、1 集装箱化妆品、65 万个塑料包、12 吨厨房用具、188.6 万个圣诞装饰品、1939 双皮鞋、9000 双运动鞋以及 T 恤衫、裙子、皮沙发等。”

这也许能够描述出“全球化”的一个经典图景，在一个自由、开放的贸易世界里，“圣诞号”的往返，似乎也暗喻着中国在全球生产链条中所扮演的角色。自 2001 年加入 WTO 以来，中国开始更加广泛地参与国际分工体系，并与世界经济紧密融合，不断攀升的贸易额更是从一个侧面反映出中国经济在扩大开放的征途中愈加稳健的步伐。

中国目前稳居世界第三大贸易国之位，2001 年中国进出口贸易总额为 5000 亿美元，至 2005 年已经猛增到 1.4 万亿美元。然而，伴随着 WTO 的一声“中国，请进”，中国开放步伐不断加快，也为自身经济发展带来一定隐忧，面对当下中国在国际分工中所处的地位，我们实在不应该为几个数字所安慰，而感到盲目乐观。

纵观近 15 年来的 GDP 及进出口贸易数据，从上世纪 90 年代初至今，我国外贸依存度（注：外贸依存度，指一定时期内一个国家或地区对外贸易总额占该国或地区国内生产总值即 GDP 的比重）提高了 30 个百分点，而中国加入 WTO 这一年，成为外贸依存度增速上升的一个重要转折点。相关数据表明，2002~2004 年，我国外贸依存度几乎以每年增长 10 个百分点的速度上升，即使 2005 年略有下降，也达到了 63.89%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



事实上，持续增长的外贸依存度不仅反映了中国参与全球一体化进程的加速，也表明国外市场需求已经成为中国经济增长的一个重要动力。但是，在全球化进程中，中国所暴露出的问题也不容忽视。

过高的对外贸易依存度将使得我国产品供给结构受国际需求和国际分工约束较大。一方面中国经济更容易受到外部冲击，另一方面过多投资进入加工贸易部门，也将导致产品结构长期停留在中低端产品领域。

尽管中国制造业规模居世界第四位，但国内拥有自主知识产权核心技术的企业仅占0.03%左右，对外技术依存度高达50%，自有品牌产品出口不到10%。对此，有专家指出，贸易增长模式转变的前提，是整个国家经济增长方式的转变，产业结构的优化升级，中国的经济能力与人才储备能力的增强。

为推动外贸增长方式的转变，商务部提出以自主创新为核心提高出口竞争力，提升对外贸易的综合效益，调整加工贸易发展模式逐步从代加工向代设计和自创品牌发展，并引导加工贸易逐步向中西部地区转移。此外，商务部还提出要建立与转变外贸增长方式相适应的外贸调控机制。

除美、欧等中国传统的贸易伙伴外，中国也开始继续深化与其他贸易合作伙伴的战略关系。在此前闭幕的中非合作论坛上，宣布建立中非新型战略伙伴关系，中国承诺到2009年对非援助规模增加一倍，力争到2010年中非贸易额达到1000亿美元。此外，对于已经实行了早期收获计划的中国与东盟自由贸易区协议，双方在服务领域的谈判也将加速进行，力争在2010年如期建成自由贸易区。

目前中国是以制造业为主的劳动密集型产业，随着中国老龄化社会的加剧，中国人口红利消失，中国应该从劳动密集型产业转到技术密集型产业。第一届“世界工厂”英国逐步实现了以金融服务和创意产业为支柱的产业结构调整，服务业占英国GDP74.4%，制造业占GDP18.6%，建筑业占GDP6.1%，农业占GDP1.0%。服务业是国民经济的支柱产业，比制造业更具活力和弹性，也是GDP增长的主要源泉。钢铁、煤炭、纺织等传统制造业经过产业结构调整已严重萎缩，农业比重很小，人均GDP达到22467.09亿美元。第二届“世界工厂”美国，第一产业比重进一步减小，第二产业比重逐步下降，只有第三产业比重处于不断增长的态势。进入21世纪以后，美国的产业结构仍然保持着这一发展方向，人均GDP达到47132亿美元。而且中国目前在国际上的地位仍处于“世界加工厂”，而不是“世界工厂”的地位，人均GDP仅仅4283美元，中国的国际地位亟待提升。

发达国家的服务业占全国GDP的70%，发展中国家占45%，而中国仅仅达到35%。中国应该积极发展服务业，制定服务业相关法规，把中国现在依旧混乱的服务业秩序规范起来。一些高端产品中国并没有掌握真正的技术，仅仅是制造，其实中国在制造的过程中应该进行参考，积极寻求发展自己的品牌，把中国从“世界加工厂”真正的变成“世界工厂”，这样才能让中国的生活水平显著提高。从中国上海把劳动密集型产业逐步地向内陆转移，并且发展新兴行业可以看出来中国正在逐步实现技术密集型产业的发展。

从不参与世界分工，到参加世界分工的外围环境，到积极寻求中国提升国际分工中地位的方法，中国的GDP明显地显示出来了参与国际分工后生活水平的显著的提高，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



而提升中国国际分工中的地位使中国的生活水平进一步地提高。

开阔视野，从民族企业上升到全球公司

如今在全球一体化的经济背景下，跨国生产经营已经成为一种新的经营战略和资源配置模式。生产经营的跨国化是生产领域中最显著的国际现象，也是国际经济关系向紧密方向发展得更深刻的表现。跨国公司在全球范围组织生产过程，民族、国家的市场障碍不断被跨国公司的全球战略所冲破。

2010 年 3 月 28 日晚 9 点，吉利正式与美国福特汽车公司达成协议，以 18 亿美元收购福特旗下的沃尔沃轿车，获得沃尔沃轿车公司 100% 的股权以及相关资产（包括知识产权）。专家指出，正处于往高端汽车转型时期的吉利抓住金融危机的机遇，成功收购沃尔沃，这是中国民营汽车企业走向国际化道路上取得成功的标志性事件，而浙江吉利控股集团董事长李书福成为了人们眼中最幸福的中国人。

吉利收购沃尔沃是国内汽车企业首次完全收购一家具有近百年历史的全球性著名汽车品牌，并首次实现了一家中国企业对一家外国企业的全股权收购、全品牌收购和全体系收购。

吉利汽车此次被业界人士称为“蛇吞象”的收购行动并非一蹴而就，在其背后体现的就是中国的民族企业上升到全球公司的艰难。早在 2002 年，李书福就动了收购沃尔沃的念头，对其研究已有 8 年多，首次正式跟福特进行沟通也距今将近 3 年。在李书福看来，吉利对沃尔沃及汽车行业的理解，以及对于福特的理解等，都是福特选择吉利作为沃尔沃新东家非常重要的元素。

国内整车制造企业去收购境外整车制造企业，吉利虽然不是第一例，但影响却很大。在李明光看来，中国巨大的市场份额也是吸引沃尔沃的主要因素之一。这起并购案对中国制造业振兴会起到示范带动作用。中国的民族企业已经具有开展跨国经营的视野和能力，我们不能忽视民营企业在“走出去”当中的地位和作用。

事实上，成为全球化企业是企业自身无法抗拒的选择，而且成为全球性企业和振兴民族经济之间并不存在因果联系，相反随着企业逐渐成长为全球性企业，它和母国的联系倒是会逐渐淡化。它们的生产基地会转移到海外，它们的研发中心会转移到海外，它们的总部会转移到海外，它们的税收会转移到海外，它们所提供的就业岗位也会逐渐转移到海外。

跨国公司和民族经济之间，始终存在着这种相互抵触、难分难解的复杂关系。随着经济全球化的进一步深化，外部的冲击会影响到本国的社会经济稳定，在这种情况下，国家本来要增加税收以补偿那些在对外开放中受损的社会成员，但是，一个主要的税收来源即跨国公司的利润却被悄然转移走了。

全球化给了各国企业更好的展示舞台，再加上政府政策的扶植，现在中国的民族企业面临的问题已经不仅仅是如何走出去，而是如何才能走得漂亮，真正使自己的步伐越迈越大。

2003 年底，张瑞敏在接受采访时曾忧心忡忡地谈到如果海尔没有办法做到全球性企业就只能在市场竞争中输给跨国公司。最让他担心的不是那些具有高科技的公司，也不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



是那些老牌的制造企业而是一个能够把触手伸到世界上每个角落的销售企业：沃尔玛。

怎么也想不到像沃尔玛通过全球卫星系统，可以将每个地方、每个人、每种产品的交易情况在每一个时刻汇总分析出来。创建于 1962 年的沃尔玛只能算是一匹黑马，但是它已经超过了像美孚和通用这样的企业帝国跃居世界 500 强之首位。而且它真正做到了富可敌国，如果把 2002 年国家 GDP 和公司总收入排名，沃尔玛能够排在中国和印度之后列全球第七位。

当跨国公司来到中国的门口时中国企业感到最紧张的是跨国公司所拥有的先进技术和雄厚资金。但是，中国的企业很快就发现跨国公司表面上最厉害的地方其实并不可怕。尽管中国的企业技术水平，尤其是在核心技术方面的确落后于国外的企业但是赶超的速度却非常之快。中国的企业从模仿和复制起家借助成本优势能够迅速地逼近技术的前沿地带，这已经成为世界产业调整的新规律。

什么是中国企业的最大优势？中国企业的优势在于其所背靠的巨大的国内市场。中国的企业从制造起家但是常常奇兵胜出。比如，2001 年浙江一家不出名的民营企业华立在美国成功收购菲利浦的 CDMA 核心技术部门，似乎就已经显示出制造企业和技术研发企业在竞争中的优势。

再先进的技术离开了市场就像希腊神话中的巨人离开大地，顿时失去力量。中国的企业面对的是一个扩张速度极快、地区差异巨大、配套条件较差的市场环境，在这种环境下更加能够磨砺出企业的生存技能。这时候，是否具备系统设计和整合能力成为制胜的关键，只有具备系统整合能力的企业才能不仅仅专注于单一的核心产品，而可以进行系统业务多元化从而更加具备综合竞争实力。

跨国公司在华经营的成功案例给正在走向国际化的中国企业提供了丰富的经验和教训。中国企业到海外经营，必须熟悉了解当地的人文环境、风土人情、政府法规和市场规则，做好可行性调研报告。中国企业到国外必须与政府做好协调，因为经济合作扩张永远离不了政治。中国企业到国外一定要能提供国外市场奇缺商品，为当地消费者生产物美价廉的品牌产品。中国企业在海外经营时还要特别注意与当地经理、员工建立良好关系，发展一套符合当地法规法律和员工心理追求的企业文化和人力资源政策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第三章

壁垒保护
——到底要不要圈地筑墙

火热的 iPad 商标争夺大战

有关 iPad 商标的争夺战愈演愈烈，一方是濒临破产的国内公司，另一方则是在全球范围内有着众多拥趸的企业巨头，这场被称做“蚂蚁”与“大象”较量的商标权纠纷，尽管在法律渠道中的纷争尚未有定论，但因为不少地方 iPad 产品的下架而引来相当关注。

2000 年，唯冠旗下的唯冠台北公司在多个国家与地区分别注册了 iPad 商标。2001 年，深圳唯冠就在中国工商行政管理总局商标局成功注册了“iPad”文字商标和文字图形结合商标，获得两个商标的专用权，并将该商标使用在其自行研发的液晶显示器等电子产品上。2006 年，苹果公司开始策划推出 iPad 时发现，iPad 商标权归唯冠公司所有。

2009 年 12 月，中国台湾唯冠向英国 IP 公司转让了 iPad 商标，2010 年 4 月，IP 公司将 iPad 商标权转让给苹果公司。同时，苹果公司和 IP 公司向中国商标局申请大陆 iPad 商标的转让过户，被中国商标局驳回。

根据我国相关法律的规定，商标权具有地域性，即一个国家或地区依照其本国的商标法或本地区的商标条约所授予的商标权，仅在该国或该地区有效，对他国或该地区以外的国家没有约束力。通俗地讲就是“在哪个国家取得权利就在哪个国家受到保护”。

专利权是一种典型的壁垒保护，由于专利所有者具有技术上的优势而导致其有专利上的优势，加上他们对专利的重视和在贸易领域的巧妙应用，使国外非专利权人处于一种十分不利的地位，出现了诸如已生产产品被诉侵权、产品进入市场受到专利、诉讼阻挠等，从这个意义上讲，就形成了专利壁垒。

一些参与过多起知识产权纠纷的专业人士喜欢把此次 iPad 商标案和 2006 年的“达娃之战”放在一起说。当年，“达娃之战”（达能和娃哈哈之间的专利权争夺）就是靠商标权这最后一垒打败法国达能，而这一次 iPad 一案，则是全面的商标专利权战争。

商标权是商标专用权的简称，是指商标主管机关依法授予商标所有人对其注册商标

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

受国家法律保护的专有权。商标注册人具有依法支配其注册商标并禁止他人侵害的权利。商标法关于商标租借的法定说法是许可使用，而不是叫租借。其次，根据现行商标法的规定，注册商标使用许可，是指商标权人将自己注册商标许可他人使用的行为。

跨国企业要使其商标权在产品销售的国家获得保护，扩大商标权利的地域性，就必须通过一定的方式履行一定的手续。从目前来看，主要有两种方式：一是直接向所在国家申请商标注册；二是通过商标国际注册，将商标权利延伸至产品所销售的领土。

事实上，人们对经济学中壁垒保护不是完全清楚，甚至可能是知之甚少。但是，如果说起通过壁垒保护维护自身利益的事情人们可能并不陌生，最典型的就是抢注商标行为。企业或者个人通过抢注商标，确立自己的专利权壁垒优势。以此为自己的企业发展确立领先地位，或者是通过壁垒为自己赢得额外个人收益。

抢注商标在世界范围内盛行，我国的民族品牌也难逃厄运。红星二锅头在欧盟被抢注，英雄钢笔在日本被抢注，大宝在美国、英国、荷兰、比利时被抢注，安踏、六神、雕牌、小护士等在香港被抢注，同仁堂、红塔山、康佳、大白兔、天津桂发祥十八街麻花等在被日本、印尼、菲律宾、新加坡等地抢注，海信在德国被抢注、科龙在新加坡被抢注、五粮液在韩国被抢注，此外还有冠生园、步步高、六必居、王致和、洽洽、竹叶青、青岛啤酒、狗不理、佛跳墙，等等，被抢注的品牌不胜枚举。此次，iPad 的商标权争夺，是中国民族企业与世界巨头在专利所有上的争夺的典型。

一旦获得最后的所有权便可获得长期使用权，把另外一方挡在门外。要进门可以，先掏钱吧。被抢注的后果就是要么付出高昂代价赎回，要么另起炉灶开张。2005 年，青岛海信集团历时 6 年，最终以 50 万欧元的价格，将被西门子公司在德国注册的“HiSense”商标赎回。腾讯公司域名被外国人抢注，最终以 100 万美元天价赎回。联想因 Legend 在很多国家被注册，于 2003 年 4 月忍痛割爱培育了 20 多年的 Legend 品牌标志，启用“Lenovo”。

一个国家的崛起，一定是以一个国家经济的崛起为基础；一个国家经济的崛起一定是以企业的崛起为基础；而一个企业的崛起一定不仅仅是这个企业会卖东西，还包括它用自己的品牌、自己的知识产权去驾驭全世界的市场。

面对国际专利壁垒的严峻形势，国内企业要从根本上提升专利保护意识，建立自己的专利平台，对同行企业、产品做好充分的专利调研，避免重复研发，在遭遇侵权诉讼时要主动协调一切力量，积极应诉，从行业出发，加强合作，共同抵御海外专利壁垒。

新浪微博当中的用户壁垒

2011 年 4 月 7 日，新浪微博正式启用独立域名 weibo.com，同步更换全新标识。截至 2012 年 2 月底，新浪微博注册用户已经突破 1 亿，并且已形成用户壁垒。迅猛发展的新浪微博，不断推动着新浪股价上涨。数据显示，新浪股价已创下了 IPO 以来新高。

未来资产发布的数据显示，按用户数量计算，新浪微博用户数占中国微博总用户数的 54%。为确保现有用户的正常使用，新浪微博进入双域名并存阶段。一段时间后，最终统一成 weibo.com。

除了产品功能创新，新浪微博还在不断刺激第三方开发者的热情。最新数据显示，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



新浪微博已经跟超过 6 万家网站建立了合作，基于新浪微博开放平台，第三方开发者共申请了 3.6 万个应用，其中有 1600 多个应用已经通过审核并在微博广场进行了推荐。

正是看到了社交网站对于用户群的捆绑黏度，以及在无线互联网领域的巨大前景，各大门户网站都积极投入。最新的易观数据显示，目前中国无线互联网用户数量已经达到 2.88 亿，而到 2012 年将突破 6 亿，而整体市场规模将达到 670 亿元，其中无线数据服务收入将突破 325 亿元，其中就包括无线音乐、游戏、电子商务等，而新浪微博也恰好看好了这个提前进入壁垒的机会。

微博是无线互联网使用碎片化时间最好的应用之一，其随时随地使用的优势将更加明显。新浪微博要打造一个完整的生态体系，那就是将新浪微博、第三方软件开发者、客户的利益更好地结合起来，而盈利模式的实现需要用户的继续积累。只有确立起巨大的用户优势，新浪才能在包括腾讯微博、搜狐微博在内的对手围攻中，及早抽身而出，进入壁垒。

进入壁垒（Barriers to entry）是影响市场结构的重要因素，是指产业内既存企业对于潜在进入企业和刚刚进入这个产业的新企业所具有的某种优势的程度。换言之，是指潜在进入企业和新企业若与既存企业竞争可能遇到的种种不利因素。进入壁垒具有保护产业内已有企业的作用，也是潜在进入者成为现实进入者时必须首先克服的困难。

芝加哥大学经济学家施蒂格勒指出，进入壁垒可以理解为打算进入某一产业的企业所必须承担的一种额外的生产成本。进入壁垒的高低，既反映了市场内已有企业优势的大小，也反映了新进入企业所遇障碍的大小。可以说，进入壁垒的高低是影响该行业市场垄断和竞争关系的一个重要因素，同时也是对市场结构的直接反映。

作为一个独立的功能变数名称，weibo.com 非常方便记忆和传播。weibo.com 的上线，不会对新浪微博现有用户的使用造成任何影响。为确保现有用户的正常使用，新浪微博进入双功能变数名称并存阶段。在此期间，用户使用新功能变数名称 weibo.com 或者旧功能变数名称 t.sina.com.cn 均可登录新浪微博，两大功能变数名称将并存一段时间。在移动互联网层面，现有的 WAP 功能变数名称 t.sina.cn 将自动跳转到 weibo.com。在用户端层面，用户仍可通过现有的用户端产品使用新浪微博服务，使用过程没有任何变化。

新功能变数名称上线之前，新浪微博已对现有用户的资讯进行了无缝转移，包括微博内容、好友关系、个性化功能变数名称等都已被保留。此外，新浪微博当前的各类应用也将继续为用户提供服务。

随着移动互联网与社交网路的结合，用户自主创造内容成为了传播内容的主体。在新浪首席执行官兼总裁曹国伟看来，新浪微博未来的方向，将取决于用户需求，其发展是一个不断完善的过程，而中国市场社交媒体的发展路线将不同于 facebook 和 twitter，新浪微博的交互性、黏性会更强。

率先进入行业壁垒的新浪微博因此获益。此后，新浪微博官方投票、微群等应用接连上线，weibo.com 新功能变数名称正式启用之前，新浪微博连续推出了 AIR 用户端、微团、微领地以及微音乐等一系列全新的功能和应用，为用户提供了更多个性化的选择。

微博是驱动新浪成长的战略级产品，从长远来看，微博将不再是新浪的一个频道，而是一个更加独立、市场前景更为广阔的平台。按照新浪微博的发展轨迹，新浪首先成立了单独的微博事业部，保证微博业务独立性；此后，新浪分别成立了微梦创科网络科

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



技（中国）有限公司、北京微梦创科网路技术有限公司；新浪启用 weibo.com 作为微博独立功能变数名称。这一系列的运作，不断推进着新浪微博的独立发展，而新浪微博的市场老大地位进一步稳固。

与新浪微博迅猛发展相对应的是，新浪在资本市场迸发出了强大活力。过去半年时间内，新浪股价实现了翻倍增长。截至 2011 年 4 月 5 日，新浪股价已经涨至 116.56 美元，市值达到 71.1 亿美元。

用户壁垒的确立也并非一劳永逸，因为还会有其他竞争者不断寻找机会，企图突破壁垒。在 2009 年 8 月率先推出微博业务后，新浪就成为国内微博行业领先的企业，用户规模率先突破 5000 万，而粉丝总数量早在 2010 年 7 月就超过了美国微博公司 Twitter，其中微博女王姚晨的粉丝用户 2012 年 1 月 28 日更是突破了 500 万。然而拥有 6 亿活跃用户群的腾讯则于去年 3 月采取捆绑 QQ 账号的方式，展开了对新浪微博的追赶。

新企业进入，资本门槛渐高

必要资本量是新企业进入市场所必须投入的生产经营资本。不同产业的必要资本量因技术、生产、销售等方面的要求不同而有较大差异。必要资本量越大，筹集资本的难度也越大，新企业进入的资本“门槛”也越高。

目前包括光线传媒在内的北京多家文化创意企业正在积极进行上市准备，并将目标确定为创业板。其中比较引人注目的是，多家文艺演出院团也在筹备联合体利用创业板上市事宜，如果成功，期盼多年的“演艺第一股”将千呼万唤始出来。

据不完全统计，全国共有 7000 个民营演出团体。在广东、浙江等发达省份，仅一个县内活跃的剧团（多种形式）就达上千个，民间演艺市场的活跃程度“令人惊讶”。而另一方面，文艺演出产业只能停留在民间和基层，在资本界，一提到“文艺演出产业”，资本界人士往往并不非常看好这个产业的前景。

2007 年，中国招商投资网发布了一则“小百花艺术中心寻求股权融资合作”的消息，寻找股权投资伙伴。这种股权融资的消息在如今的产权交易网中屡见不鲜，一发布就淹没在茫茫的信息之海中，但在演艺产业领域，却是省级演出院团首次尝试以品牌、人员等资产寻求股份投资伙伴，更为重要的是，未来这个股份公司制的艺术中心将成为小百花上市融资的平台。

一旦破除了资本进入的壁垒，资本所剩下的唯一担心就是文艺演出市场的投资回报率。而事实上，随着中国居民消费结构的升级，精神产品消费的比例不断提高，文艺演出市场的利润率也逐渐增厚，尤其当文艺特色演出与文化旅游结合之后，这一产业的市场前景更加光明起来。

从经济上分析，进入壁垒是一把“双刃剑”：一方面进入壁垒的存在引起价格扭曲，造成社会福利损失；另一方面进入壁垒存在又具有正效应。进入无壁垒的、原子型的完全竞争市场结构，尽管从理论上说可以达到社会福利的极大化，但它却是以资源配置效率的牺牲和产品效用的损失为其代价的，而具有一定高度的进入壁垒，则可以提高社会资源的配置效率和社会产品效用，这表现为：

（1）完全竞争市场的前提条件之一是产品具有均质性。这种均质产品显然不能满

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

足现实社会多样化的需求，造成社会产品总效用的损失。在一般的情况下，产品差别壁垒越高，产品越具有多样化的异质性，所实现的社会总效用就越多。

（2）无进入壁垒的完全竞争市场的另一个前提是市场结构以原子型的小企业为主体，而原子型企业是与规模经济相冲突的。特别是对于规模经济显著的部门来说，相互竞争的小企业充斥市场，其结果往往只会降低生产的效率。因此进入壁垒的存在，可以阻止低效率小企业进入市场，提高产业集中度，使社会获得规模经济收益。

（3）企业进入或退出市场，其实质就是资源重新配置的一种方式。在其他条件（如资源转移的空间跨度、时间长度和埋没费用率）既定的情况下，资源配置成本与资源转移频率呈正相关关系。进入壁垒提高，潜在进入企业进入市场难度随之增大，只有实力强大、技术力量雄厚的企业才有能力超越障碍进入市场，而一旦进入后就在经营活动中具有相对的稳定性，从而大大降低资源重新配置的成本，提高资源配置的净收益。

以北京歌舞剧院有限公司为例，这家改制后由首都旅游集团控股的文化企业，率先同北京特色旅游相结合，推出的各层次京味文艺演出专场均获得了不菲的收入。在奥运文化活动中，这类文化演出公司可以获得很大的利润空间。

以黑龙江省金融保险业为例，金融保险业以资金作为资本，该行业需要的资金数目远远大于其他行业。能进入该行业的企业必须有充足的资金实力作为后盾才能够运作。可以看出，黑龙江省金融业的资产额全部超过 10 亿元，工商银行的资产额更是超过 1000 亿元。也就是说，如果其他企业要想进入该行业，资产总额至少要达到亿元。这么高的资本量壁垒可能是中小企业所望尘莫及的。

电信业本身属于资本密集型和知识密集型行业，决定了其拥有较高的资本壁垒的同时也拥有较高的技术壁垒。如宽带接入技术实用化中以 ASAL 为代表的 XDSL 技术，以其客观理性、低成本，并依托国内现有的庞大固定电话用户线资源，成为主要运营企业主推的宽带接入方式。采用以太网承载技术的 VSDL 技术，为用户相对密集的地区提供短距离的高速数据介入业务，已逐渐引起业界的重视。为了挖掘现有网络的潜力，更好地提供增值业务应用，各大电信运营企业都在积极进行各类增值业务网络技术的开发或应用，如 IP 视频、浏览媒体等。可以说，在这个行业中，谁率先拥有了最新的、最优的技术，谁就拥有了竞争市场份额的法宝。而其他企业若要进入该行业，这些专利、技术就是一道难以逾越的鸿沟。

相对于上述行业，社区服务业、餐饮娱乐业，等等，这些行业所需的资金、技术都相对较少，因而新企业进入该行业的壁垒就相对较小。

大幅削减补贴，行业重洗牌

退出壁垒，是指现有企业在市场前景不好、企业业绩不佳时意欲退出该产业（市场），但由于各种因素的阻挠，资源不能顺利转移出去。退出壁垒有两种，即破产时的退出（被动或强制）和向其他产业转移（主动或自觉）时的退出。

经过数周的磋商，德国总理安吉拉·默克尔执政的中右派联盟就光伏补贴削减政策与上议院达成一致。这将让默克尔联盟如释重负，因为上议院（Bundesrat）实遭占 2/3 票数的联盟威胁，他们反对政府削减光伏补贴的计划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



FDP 环境政策领导人霍斯特·泽霍费尔表示，FDP 与默克尔保守党已达成一致，这将有助于该项政策赢得两院的认可。泽霍费尔向路透社表示，保守党与 FDP 已达成一致。据业内人士透露，自 2012 年 4 月起光伏补贴将削减 20% 至 40%。自上议院提出异议后，联盟已同意在光伏补贴削减的某些方面做出让步。

早前就有媒体曝出德国政府进一步削减太阳能光伏补贴势成必然，两大部门的分歧仅在于削减幅度不同。德国太阳能产业政策调整不仅将对其国内企业，也将对中国太阳能光伏企业产生重要影响。在欧债危机前景尚未明朗之际，德国政府通过削减补贴来达到行业洗牌的目的，在经济学上也有根有据，这是一种退出壁垒行为。

从行业利润的角度来看，最好的情况是进入壁垒较高而退出壁垒低，在这种情况下，新进入者将受到抵制，而在本行业经营不成功的企业会离开本行业。反之，进入壁垒低而退出壁垒高是最不利的情况，在这种情况下，当某行业的吸引力较大时，众多企业纷纷进入该行业；当该行业不景气时，过剩的生产能力仍然留在该行业内，企业之间竞争激烈，相当多的企业会因竞争不利而陷入困境。

形成退出壁垒的因素主要有：

（1）由埋没费用形成的退出壁垒。企业投资后形成的固定资产，由于特定产品的生产和销售而变得特殊化，形成专用性资产。在很多情况下不容易将专用性很强的固定资产转卖给他人或其他企业。当企业退出某一产业时，不得不放弃一部分设备，这些设备的价值就不能全部收回或完全不能收回。这部分不能收回的费用叫作埋没费用或沉没成本，它是企业退出产业时的一种损失，也就构成了企业退出时的障碍。埋没费用越大，退出越难，损失也越大。

（2）解雇费用形成的退出壁垒。企业退出某一产业时要给解雇工人支付退职金和解雇工资。有时为了让工人改行，还需要支付培训费用和行政费用。这些费用是企业退出某一产业时需要付出的代价，也构成了退出壁垒。

（3）固定成本形成的退出壁垒，主要包括：如果企业准备退出，撕毁原本订立的购买原材料及推销产品的长期合同会被罚款，企业必须支付违约成本；企业的退出会影响职工的情绪，生产能力下降，财务状况容易恶化；退出表明企业没有发展前景，增加了企业转移出去后的融资困难，使企业的信用等级降低，提高了融资成本，等等。

（4）结合生产形成的退出壁垒。结合生产在许多产业中存在，例如，在石油精炼产业中，从汽油到轻油、煤油、重油等多种油品都使用石油做原料进行结合生产。现在即使重油的市场需求显著下降，但降低重油的产量却有限度。这样，在结合生产的产业中，即使一部分市场需求下降，但作为结合生产结果的一部分要单独退出是相当困难的。

（5）政策、法规形成的退出壁垒。政府为了一定的目的，往往通过制定政策和法规来限制生产某些产品的企业从产业内退出。例如在电力、邮电、煤气等提供公共产品的产业中，各国政府都制订相应的政策和法规来限制企业的退出。

显然，德国的退出计划属于上面第五种情况。为什么德国政府会选择主动放弃自己在太阳能行业的优势，而退出呢？从最初的世界第一到现在持续不断的补贴依赖，德国在太阳行业中的优势一直并不明显。如果要继续维持在壁垒之内，德国政府需要不断付出。

由于气候和地理原因，德国平均年日照时间为 1528 小时，只有西班牙的一半左右。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



美国一家电力公司负责人称，德国发展太阳能如同“在阿拉斯加种菠萝”。但在政府扶持下，德国已成为世界最大的太阳能电力市场，全球新增的太阳能发电设备一半在德国，总装机容量 2500 万千瓦。根据德国《可再生能源法》，电力公司必须高价购买用户多余的太阳能电力，政府再根据情况提供补贴。过去 10 年，德国政府对太阳能光伏产业补贴超过 1000 亿欧元。

幸亏，德国人有一颗思路清晰的脑袋，德国国内反对太阳能发电的声浪正在增强。德国总理默克尔的能源政策顾问、经济学家厄尔德曼也表示，发展太阳能可能是德国在环保政策上“最昂贵的错误”。德国太阳能光伏产业拿走了政府在新能源领域补贴总额的 50%，但只满足了 3% 的用电需求，远远少于风能所实现的 8%。

如此看来，勇敢的退出是德国政府在欧债还没有彻底解决的情况下，一个十分明智的决策。

需要为国际贸易设墙吗

星巴克开在了中国，自然不会逼迫喜爱喝茶的中国人接受咖啡。麦当劳开在曼谷，也不会逼着当地人接受汉堡。人们吃麦当劳是因为他们想吃。如果他们不想吃，他们就不会去吃。如果没人去吃，那么快餐店就会赔钱，然后关门。可以说，麦当劳改变了当地文化。

印度尼西亚有自己的快餐文化，而且比科诺内尔的纸板盒与泡沫盘更加实用。在小摊上买的食品是由香蕉叶和报纸包起来的。这种大绿叶可以保温而不渗油，还可以打成整齐的小包。但逐渐地，香蕉叶似乎败给了纸板盒。这是对贸易之中文化壁垒的一种突破。然而还有更加不可突破的因素存在于国际贸易之中。

1979 年 1 月，中美两国正式建立外交关系。同年 7 月，两国政府签订《中美贸易关系协定》，相互给予最惠国待遇。中美经济贸易从此进入迅速发展时期。据中国方面的统计，1979 年中美贸易额为 24.5 亿美元，1996 年达到 428.4 亿美元，18 年累计 2606 亿美元；从 1979 年起，美国成为中国第三大贸易伙伴，1996 年成为第二大贸易伙伴。双方的贸易统计都表明，在过去 18 年中，两国贸易年均增长 18% 以上。这是中美经济贸易发展的主流。

中美两国贸易迅速增长的根本原因，在于两国资源条件、经济结构、产业结构以及消费水平存在着较大差异，经济具有互补性。中国是发展中国家，劳动成本低，但资金短缺，科技相对落后。美国是经济发达国家，资本充足，科技发达，但劳动成本高。贸易产品结构的互补性和互利性，有力地推动了两国贸易的发展。

自建交以来，中美贸易已经取得了长足的发展。然而多年来，美国对中国采取的一些歧视性出口管制政策，仍是制约美国对中国出口，影响双边贸易平衡的主要障碍。中国如今已经成为世界加工厂，“中国制造”更是遍布世界各地，但与此同时，国际社会不断传来对“中国制造”的反倾销、反补贴措施，世界空前的贸易壁垒正在袭击“中国制造”。

贸易壁垒又称贸易障碍。对国外国内商品劳务交换所设置的人为限制，主要是指一国对外国商品劳务进口所实行的各种限制措施。主要可以分为关税壁垒和非关税壁垒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

所谓关税壁垒，是指进出口商品经过一国关境时，由政府所设置海关向进出口商征收关税所形成的一种贸易障碍。按征收关税的目的来划分，关税有两种：一是财政关税，其主要目的是为了增加国家财政收入；二是保护关税，其主要目的是为保护本国经济发展而对外国商品的进口征收高额关税。保护关税愈高，保护的作用就愈大，甚至实际上等于禁止进口。

据世界贸易组织秘书处发布的数据显示，2008 年全球新发起反倾销调查 208 起、反补贴调查 14 起，中国分别遭遇 73 起和 10 起，占总数的 35% 和 71%。对我国实施反倾销的国家不仅有欧美、澳大利亚、加拿大、日本等发达国家，也包括土耳其、印度等一些发展中国家，案件涉及钢铁、鞋、玩具、轮胎、铝制品、日用品、机电、矿产、养殖品等中国在出口方面具有优势的行业。

在世界经济日趋一体化的今天，贸易壁垒的存在为自由贸易添加了不和谐的因素。国际间竞争的加剧，导致发达国家和发展中国家都纷纷采取了各种贸易壁垒。但发达国家技术先进，这使得它们能够更有效地突破发展中国的贸易壁垒，冲击发展中国家的市场，相反，发展中国家产品往往要受到发达国家的严苛管制。基于此，各国之间也产生了贸易争论。

作为发展中国家之一的中国，同样也面临众多贸易壁垒。根据相关资料显示，我国因国外贸易壁垒所造成的损失，十分巨大。

1990 年以来，针对中国的反倾销案件占世界总量的 1/7 ~ 1/6，而在中国加入 WTO 后，更成为各国反倾销的“众矢之的”。

中国有 3/5 以上的出口企业和 2/5 以上的出口产品面临技术性贸易壁垒的限制。且根据中国国家质检总局 2008 年 12 月 30 日公布的最新调查结果表明，仅 2007 年一年，国外技术性贸易措施让中国出口企业损失上百亿美元。全年出口贸易直接损失 494.59 亿美元，占同期出口额的 4% 以上，企业新增成本 264.31 亿美元，比 2006 年增长 72.76 亿美元。

诸多的调查结果显示，我国在国际反倾销中处于不利地位。各国先后树立起来贸易壁垒，中国很“受伤”。中国外贸发展面临的新挑战就是技术性贸易壁垒，而作为发展中国家，我国出口的产品多是低技术含量产品，市场被发达国家的众多指标卡在国门之外。

实际上，贸易壁垒形成了对自由贸易经济的一种障碍。虽然贸易壁垒的形成有保护国内产业发展、增加政府财政收入及保住短期工作机会等好处，但从长期来说，会阻碍经济发展。在一来一往的进出口贸易壁垒下，国际贸易会形成恶性循环，使各国都不能真正获益。现代企业已经走向全球化分工，国家之间贸易的频繁往来，事实上就是执行专业化分工的结果，如果我们为了排除国际竞争的压力而建立了贸易壁垒，必定会阻断国际间的贸易往来，等于放弃了专业分工的机会而导致整体生产力下降，可见，实施贸易壁垒保护，对长期的经济发展反而不利。

因此，必须从国家层面、地方政府以及出口企业层面上采取有效的应对之策。国家应该从国际合作层面在世贸组织等多边框架下，大力呼吁反对贸易保护主义，督促有关国家采取实际行动履行承诺。同时积极推动新一轮世贸谈判，与有关国家加强双边谈判，争取使更多国家承认我国的市场经济地位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

从企业层面来看，企业作为应对贸易保护主义的主体，应尽快努力提高技术创新和培育自主品牌的能力，变“以廉取胜”为“以质取胜”；同时，通过对外直接投资、兼并收购当地企业等方式，将跨境出口转化为企业的内部贸易，有效避免贸易摩擦。

中国式养老的艰难行进

在一切向速度看齐的时代，我们这个狂飙猛进的社会是不是可以略微地停下脚步，审视下过快前进的过程，思考下是不是有些东西比冰冷的数字更加重要，比如社会福利的跟进，比如收入分配的更加合理，比如流动人口子女教育，再比如大量出现的老年群体。

养老，长久以来被认为仅仅是家庭与政府的责任。但是社会的发展、人才的流动，使得养老的产业化趋势日显。在新的时代，我们需要改变中国人的养老观念，更需要改变中国人的养老模式。

截止到 2010 年底，上海市 60 岁及以上的老年人达 331.02 万人，占总人口的 23.4%。预计到 2020 年，老龄人口将超过 500 万人，占 33% 以上。老龄化使家庭代系人口结构发生变化，“四二一”家庭结构成为普遍现象，“八四二一”结构也在加速演进。老龄化带来巨大养老需求，而目前社会养老服务尚未形成规模。

上海的养老形式主要包括机构养老、社区居家养老、家庭养老等。这些养老模式一定程度上缓解了养老压力，但与养老需求相比，还存在很大差距。如机构养老，目前上海市共计 625 家，床位数共计 97841 张，仅占 60 岁及以上老年人口的 3%，且目前的养老机构大多为小规模、低层次，无法满足巨大的养老需求。

上海市的机构养老现状折射出中国养老堪忧的状况，仅从城镇养老院严重不能满足日益老龄化的需求就可窥见。私人养老院费用昂贵，公立养老院严重不足，家庭养老问题诸多。住不起、住不进、住哪里，正成为城市老年人的养老心病。

由于现在儿女都忙于工作，无暇照顾老人，再加上人们思想的进步，越来越多的老人选择进入养老院进行养老。从经济供需上说，机构养老的需求是很大的。但是在供给上，中国的养老机构并没有及时跟上，做到位。有的老年公寓环境优美，设施齐全，服务较好，但是租售价位较高，有的月租价高达 2000~3000 元，很多老年人只好望洋兴叹。

在上海市选择老年公寓的老人中，86.3%希望每月所需费用不超过 1000 元。北京市 2000 年调查显示，50 岁以上的常住人口中，60%以上表示近期或以后愿意入住老年公寓，但他们所能承受的平均价格为 860 元；大连市老人入住老年公寓和养老机构可以接受的价位为 400 ~ 500 元。

截至 2009 年底，全国各类老年福利机构 38060 个，床位 266 万张，收养各类人员 211 万人。按照国际上 5% 的老年人要利用机构养老的经验，中国至少需要 800 多万张床位，现在缺口达 540 万张，是现有床位数的 200%。来自北京市民政局的数据显示，截至 2011 年底，养老机构总数 401 家，其中公办 215 家，民办 186 家，每百名老人拥有的床位数是 2.9 张。北京养老，一床难求。

可见，在我国目前广大老年人的收入偏低的情况下，老年公寓的档次和价位要适应广大中低收入老年人的承受能力。中国是一个人口基数大、老龄事业很艰巨的国家，家家都有老人，人人都要变老。中国的养老产业是一个巨大的市场，需要社会各界都来关心、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



支持这个事业。

第一个吃螃蟹的人往往是最先赚到钱的人。养老产业是“朝阳产业”，紧盯着养老产业这块“大蛋糕”，大量的民营资本早已跃跃欲试。由于现有政策不够完善，社会化养老服务的相关职能和配套体系尚未建立，养老产业发展还存在诸多发展障碍，使得民营资本还不敢贸然进入。

所有的问题如果换个角度想可能就迎刃而解：政策不完善反而会给首先进入养老机构的民营企业创造更大的优势。中国养老事业的发展需要民办机构的积极介入。现在的养老市场以公办为主，要想实现养老市场的合理分配，真正解决养老供需不对称的问题，还是需要鼓励民办养老机构的发展。如果此时，具备一定资金优势的企业能够提早介入，进入壁垒，会以较低成本的代价换取未来很长时间的行业领先优势。

处理好老龄产业的盈利与福利的关系是发展老年住宅必须考虑的，作为一个产业，追求一定的盈利水平，获取一定的经济效益，是市场化运行的必然要求和重要标志。能否获得合理的利润，反映产业运行和发展的健康状况。

针对一些与老年福利和老年救助有关的老龄产业，还可以根据具体情况，采取一些特殊的支持政策。特别需要注意的是，为了避免政出多门可能导致的各项政策的相互抵触和冲突，政府在政策的制定和实施过程中，应该由专门机构进行统一协调，形成政策合力，并纳入到老龄产业发展的专项规划中，以保证政策支持的有效性。

当一个老人说“我想去养老院”的时候，也许是他对社会提出的最后的、最大的需求了。我们的社会能不能满足他的需求呢？养老事业是一项社会福利事业，政府在这方面将有更大的作为，社会力量也将有更大的空间，尽快把一个个优质的养老机构建立起来，就是社会为老人尽孝。随着老龄化的到来，会有越来越多的人说：“我要去养老院”。

备好定金，坐等新房子

定金，买房子就得和这笔钱打交道。前几年房子卖得好，定金也跟着水涨船高，从之前的几千元噌噌地“跳”了几个台阶，到后来，定金十几万元的已经不新鲜了，而且购房大军还容不得“插队”。

手头还算宽裕的孟先生决定进行房地产投资。经过挑选，他看中了市区一处商品房，被售楼小姐告知要交 12 万元定金，不了解“行情”的孟先生没有准备这么多钱，只能回家筹钱。可是等他两天后再来认购时，却被告知他看好的那套房子已经有了主儿。

和孟先生相比，高小姐就幸运了许多，2011 年买房子时也没有准备多少钱，好在她看好的楼盘只需要 5000 元定金就可以订房，这样与孟先生相比就省心省力了不少。

只要跟房子打过交道的人可能都知道，买房子交定金已经不是什么新鲜事儿。看好房子，交首付还是一段时间的事情，而房子定金确实立刻就要交上的，否则真是过了这个村就没了这个店了。尤其是好房子更加抢手，对于房地产商来说有人买干吗不卖，还是把事情确定下来，把钱拿到手里最保险。所以谁也不会平白无故为你留着房子，看上这处房子了？那您先把定金交了再说。

那么为什么要交定金呢？按照经济学的观点，定金也是一种经济壁垒。作为一种存在的壁垒，这其实是对已经交了定金的人的一种保护。先到先得，交了定金房子的事情

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



才算是真正有谱了。而后面还想要买这处房子的人就很难进入。

根据我国的相关法律规定，定金的数额由当事人约定，但不得超过主合同标的额的20%。商品房交易中的定金，是指当事人在合同订立前或支付房款前，由购房者向开发商支付一定数额的金钱，给付定金的一方，不履行合同或者约定的债务无权要求返还定金；接受定金的一方不履行合同或约定的债务，应当双倍返还定金。在不同的情况下，定金具有以下不同性质：

如果买方没有按照认购书规定的时间、地点去签约或者卖方在认购书规定的期限内将认购房屋转售他人而导致未能正式签约，买方违约的，定金不予返还；卖方违约的，应双倍返还定金；如果双方在规定的期限内，正式签订合同，则定金在买方履约后，可抵作楼款或收回。双方履行正式合同过程中，一方违约的，适用“不予返还”或者“双倍返还”；如果双方都不存在上述第一项的违约行为，仅对预售（销售）契约及补充协议内容难以达成一致，而未能签约的，卖方应把定金全数返还买方；如果因卖方未取得预售（销售）许可证或者买方不具备购房资格而导致双方未能签订正式合同或者正式合同无效的，应按无效合同处理，卖方应将定金返还。但有过错的一方应当赔偿另一方的利息损失或者其他损失；如果卖方在正式签约时将认购书中确认的条件，如价格、房号、面积等进行修改而导致签约未成，视为卖方违约，应双倍返还定金。

赵小姐 2012 年年初一直在海口市内“转悠”找房，但找来找去，发现很多房子的价位都超出她的支付能力。1 月 14 日，她来到位于海口市南沙路附近的沁雅家园售楼处，发现那里有她想要的两居室，而且起价是每平方米 5100 多元，这些都符合赵小姐的要求。赵小姐几乎没犹豫便交了定金，预购该楼盘一套 77 平方米的房子。售楼小姐告诉赵小姐，交了定金后第二天公司会打电话通知她去办理购房手续、交首付款。

令赵小姐没想到的是，她走出售楼处仅仅两个小时，便接到了售楼小姐的电话：赵小姐刚刚预订的房子被人一次性付款买走了。她很气愤“交了定金房子怎么还会被别人买走？”赵小姐立即找到该楼盘销售负责人赵经理，不料赵经理给出了另一种说法。房子是早就被他们老板卖掉了，是售楼小姐没搞清楚。

正常情况下，房屋租金能够保证缴纳定金的求购方的优势，但是也不能保证这种壁垒内的优势地位一定不会被超越。比如说上面赵小姐所遇到的情况，即使在交了定金的情况下，买方建立起来的壁垒也会被别人轻而易举打破。在明晃晃的制度制约下，还是有人会禁不住去钻空子。一不小心，你用定金建立起的壁垒优势就被别人攻破了。为了避免这种情况的出现，消费者还是需要加强选择售楼商时的眼力，尽量选择那些信誉度良好的售楼商。

如果换个角度想，在交完定金之后你又看中了更好的房子，定金就成为束缚自己的壁垒了。那么是不是就要认栽，而为了定金勉强选择前者。其实也不一定是这样，对于普通人来讲，一生大概也就买一套房子，如果看到更好的为什么不勇敢走出壁垒的束缚，抛弃定金的沉没成本。当然，这还要根据消费者的财力状况和定金的数额大小来衡量。

有相当一部分定金纠纷是由于买方毁约造成的，如经济能力无法承受、看中了别的房子、对周边环境不满意等。所以在此提醒消费者交定金一定要谨慎，对于房子的周边、配套及自身还款能力等相关情况一定要考察清楚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



职场充电，你准备好了吗

对于不少职场人来说，在工作了三五年之后，为了谋求更大的发展空间，都会想到要补充新知识——“充电”。现在的社会是一个学习型的社会，活到老学到老应已成为一个被很多人接受的观念。充电学习是一种增加自我修养，提高个人能力的有效途径。

刘萌是一家会计师事务所的部门经理。4年前，她从安徽刚到上海工作，发现自己在事务所工作有不少困难：业务知识欠缺，工作经验不足。并且最重要的是她从事的工作要求必须有从业资格证，比如注册会计师证、注册税务师证。没有证的人，就只能当助理，帮别人打下手，工资也很低。所以当时她就辞职，花了3000多元专门去了一家培训机构学习，最后她也考取了相关的资格证。学到的新知识使刘萌受益匪浅。她的业务能力在同事中是数一数二的。领导开始提拔她到管理岗位。

可是工作了一段时间后，刘萌发现自己又开始出现问题了。管理岗位不再是自己去做业务工作，而是要把工作安排给下属，自己则是去做谈业务、与人交往等沟通协调方面的工作。部门一共有15人，因为以前没当过经理，缺乏相关的经验，她总觉得自己工作压力很大，效率也不高。最近，她又利用双休日去学一些管理学、心理学方面的相关课程。

职场充电就是一个不断学习的过程。很多人会遇到和刘萌一样的情况：行业的东西更新很快，在学校学的那些知识根本就不够，如果不及时跟上的话很快就会被淘汰。

像刘萌这种充电学习的行为在经济学上也能够解释得通：个人只有通过不断学习提高自己才能使自己领先在别人前面。尤其是作为企业中的领导者，只有具备了竞争的优势，才能确保自己的地位稳固，不被别的同事超越。只有使自己身处壁垒之内，进入壁垒限制了潜在进入者进入，才能在无形间强大自己的权力。

无疑，进入壁垒对于职场中的人来说是有好处的。调查中，近五成人认为“充电”的首要原因是为了寻求更好的职业机会；26%的人认为是职场竞争压力，不进则退；12%的人是因为本职工作需要；还有近一成的人是为将来创业做准备；只有3.25%的人是因为个人兴趣，因而乐此不疲地学习；还有0.72%是为了出国。

无论是自愿还是被动，如果你面临以下几种情况，那么你是应该考虑通过充电为自己搭建一个牢靠的壁垒了：

（1）进入职业生涯中的停滞期：总是在做以前做过的事情，重复多于创新，或者很难再在公司有更大的作为，而自己又想在这个行业深入发展下去，就可以利用“充电”的机会充实自己，同时提高未来发展的含金量。

（2）发现掌握的知识已经不能满足需要：主要表现为自己的知识已经过时，如果不及时学习新知识，很容易被淘汰。因为在当前终身学习的大环境下，找到一份一劳永逸的工作已经不太可能了。

（3）处于职业上升期。此时的你完全能够胜任现在的工作，并得到领导器重打算委于重任时，则可以进行新知识的补充。如果安于现状而放弃学习提升，则会错过很多机会。如今复合型人才已经成为人才发展的大势所趋。实行技能储备，一专多能，这样才能让自己更有竞争力、更有上升的资本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



充电学习其实有很多种方式，有时候公司组织大家在会议室研究成功广告案例，这也是一种充电，但更多人是选择在自己的私人时间进行自我充电。职场人士在空闲时间充电一般会选择在网上寻找学习资源或者给自己报一点现场课程。一般学习网站的年费也就几百块钱，有些还是免费的。比起那些上千元的现场培训课程，网上学习明显经济实惠很多。

事实上，造成职场人“充电”行动不畅，很大原因是企业的员工培训机制不完善。调查显示，有 73%的职场人全部由自己来承担“充电”培训的费用，只有两成左右的被调查者所在的公司是报销或是跟个人共同承担“充电”培训费用。受访者所在的企业中，有六成没有建立充电培训的激励机制，只有 15.5%有面向所有员工的学习培训机制，有 22.74%是只有公司高层才能享受相关的制度。

近四成的人在调查中表示希望公司能定期提供相关的培训，近两成的被访者希望公司能承担员工的部分或者全部的培训费用，15.88%的人希望能提供出国留学的机会，还有近一成半的人希望公司能营造学习气氛或是上司能给予鼓励和点拨。

现如今企业培训已经不是什么新名词儿，企业投入人力、物力对员工进行培训，员工素质提高，人力资本升值，公司业绩也能够获得改善，因此取得投资收益。

事实上，很多企业对培训体系的理解都存有误区，在培训体系建设上有着共性的问题。与绩效考核和薪酬管理相比，培训体系建设是一看就懂、一做就乱的工作。据一份权威机构对中国企业的培训调查报告显示，92% 的企业没有完善的培训体系。其中，在企业的培训管理机构方面，仅 42% 的企业有自己的培训中心；在培训制度方面，64% 的企业声称有自己的培训制度，但经座谈和深入访问发现，几乎所有的企业都承认自己的培训制度是流于形式的培训但并非只是徒有虚名，作为充电的另外一种形式，可以使企业员工有更好的知识储备，来为企业创造价值。为使企业获得发展，培训活动应该辅助企业实现其经营战略，使培训活动不仅着眼于当前所需知识和技术的传授，更着眼于企业未来的发展。建立一个系统的培训体系则可以解决这些问题。只有培训方式具有战略性、计划性和长期性，才能更好地将培训活动与企业的发展战略相结合，使培训真正满足员工提升自我的需要，也能符合企业的需要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

要素整合
——天衣无缝的搭档

无花果树没结果，砍了吧

一个人在葡萄园里种了一棵无花果树。到了果子成熟的季节，他来到树前摘果子，却找不着一个果子，就对管理果园的人说："我这儿3年，从未尝到这无花果树的一个果子，把它砍了吧。何必白占土地呢？"管理果园的人说："主人啊，今年且留着，等我把它周围掘开土，加上肥料，明年若结果子便留下，不然再把它砍了也不迟。"

管理企业与管理葡萄园在本质上并无两样。企业要是没有赢利的话，就会成为社会的负担，面临被整合的风险，甚至不幸成为"被砍掉"的对象。

结构不合理是长期困扰我国经济发展的难题，也是制约企业可持续发展的主要症结。这次国际金融危机带来的外需急剧萎缩、大宗商品价格跌宕起伏，以及国有企业普遍存在的投资项目多、涉及领域广、布局分散、产业结构趋同、大而不强以及资源配置不尽合理的弊端恰恰又被进一步放大，结构不合理的难题进一步凸显，调整的任务更加紧迫。

为了在激烈市场竞争中求生存，减少一部分组织或增加一部分组织都应是顺其自然的事，扩大、缩减生产规模或投资也属结构调整的范畴。为了应对以后可能到来的经济停滞，企业有必要将结构调整日常化；在经济全球化日益明显的今天，所有的外部因素都会影响到国民经济，所以市场的不确定性更加突出。

要素资源整合能力是投资控股公司核心竞争力的直接体现，一个企业能够从多大的范围、多高的层次、多强的密度去组织资源，直接决定了企业的价值创造能力和发展边界。

要素资源整合是企业通过组织和协调，把内部彼此相关但却彼此分离的职能，把企业外部既参与共同的经济活动又拥有独立经济利益的关联方整合成一个完整的价值系

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



统。资源整合的目的是实现企业资源的优化配置，取得 1+1>2 的效果。整合企业内外部资源可以创造新的市场竞争力和企业能力，这一能力是企业参与竞争、实现可持续发展最重要的能力。在经济危机时期，资源整合更是在“狂风暴雨”中为企业“保驾护航”的坚实利器。

企业亏损，让银行担负着越来越大的风险，老百姓用血汗钱换来的公积金化为乌有，不过，如果对来年还抱有希望的话，最好还是不要砍掉吧。虽然现在账上没几毛钱，但如果有人能够拉一把，也许就能起死回生。对于这样的企业，还是应该给予支援。如果没有任何救援制度，就可能将将来能结果的树砍掉。

为了在风云变幻的市场环境中获得竞争力，企业有必要对生产、雇用、投资等各项企业战略进行再调整，结构调整的目标就是提升企业竞争力。企业结构调整是在科学的发展战略引导下的调整。调结构就是布局，为下一轮增长布好局、占到位，就是不断提高增长的质量和效益。

企业是构成国家经济的细胞，宏观层面产业结构调整的最终落脚点是要依靠微观层面企业的结构调整来实现的。在国家调结构政策主线下，企业顺应趋势，把握新兴产业的投资机会，优化资源配置，实现自身良性循环和跨越发展已迫在眉睫。战略性结构调整对中国经济来说就是一场“蝶变”，对企业而言同样如此，谁能努力坚持迈过这道坎，谁就能在转型中“破茧成蝶”。

生存的压力让中小企业看到必须转型，但面临的困难又令它们难以实现转型的愿望。在资金、人才、规模、行业等方面的选择上存在问题，制约着中小企业的转型之路，把这种“可望而不可即”的转型变为下一步解决企业生存发展的实践，既需要提升转型升级的环境，又需要加强转型升级的引导。想要整合成功，说起来容易做起来难。

不过，求援也并不是都能成功，也可能只是“胎死腹中”。因为企业的结构就如同成功与失败共存的马戏表演。企业自己不断的努力固然重要，但还需要有人在外部给企业“掘开土，施上肥”才行。在适合的市场条件和企业自身的努力、政府的政策支援等各种复合要素的共同作用之下，企业的结构调整才有可能成功。因此，企业的结构调整就如同由众多乐师齐心协力演奏的交响乐，无论企业如何努力，如果市场不给予协助，单凭企业自身的蛮力，是不会成功的。

一看到无花果树没结果，就立马将无花果树处以极刑，这种悲剧但愿不要发生在经济世界里，再等等看，也许会有好结果。

大鱼吃小鱼，市场兼并无处不在

企业要变得强大就需要通过一系列的公司兼并收购计划，使自己更加壮大。企业的生产要素并不是一成不变，在兼并过程中，无论对于兼并企业还是兼并的目标企业来说，兼并都是使生产要素内容更加多元，在资本市场创造更大价值的有效途径。

企业的组织要素可以大致分为：管理能力、技术水平和投入资金资本。企业价值创造来源于生产要素进行有效整合后的生产、销售等过程的实现。而资金资本并没有专属性，作为一般等价物，可以进入任何行业，这使得不相关混合兼并也成为可能。但在兼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



并中，管理能力与技术水平则在相当大的程度上具有一定的行业专属性，兼并公司除了资金外，还向目标公司投入其他生产要素。

管理能力和技术水平的行业专属性来源于企业发展过程中的日积月累，与企业发展形成的各项资产包括无形资产形成了紧密的联系，也是企业特殊的团队组合和企业精神共同作用的结果。这种专属的能力与水平在企业发展过程中起到了巨大的作用。但如果脱离了其由于历史原因造就的特定的企业环境，其价值就难以凸现出来。这种专属性的局限限制了拥有这些能力与技术的人才向外的发展空间，因为他们只有在原有的或类似的工作氛围下其自身的价值才能得以最大的体现。

而当一个企业成为行业的龙头企业时，长期的积累使得管理能力与技术水平过剩，这就决定了这些企业有向外扩张的动因与可向外转移的生产要素的基础条件，而专属能力与技术的转移的局限性要求企业首先考虑的是兼并。

2004 年 12 月 8 日，联想集团正式宣布收购 IBMPC 事业部，收购范围为 IBM 全球的台式电脑和笔记本电脑的全部业务。联想获得 IBM 在个人电脑领域的全部知识产权，遍布全球 160 多个国家的销售网络、一万名员工，以及在为期五年内使用“IBM”和“Think”品牌的权利。新联想总部设在美国纽约，在北京和罗利（位于美国北卡罗来纳州）设立主要运营中心。交易后，新联想以中国为主要生产基地。

联想收购 IBMPC 事业部的支出总计为 17.5 亿美元。兼并重组以后，新联想的股东构成中，联想控股占有 46.22% 的股份，IBM 占有 18.91% 的股份，公众股占有 34.87% 的股份。兼并重组交易完成后，新联想的年销售额将超过 120 亿美元，成为继 DELL 和 HP 之后全球第三大 PC 厂商，成为进入世界 500 强的高科技和制造企业。联想此举在国际化的道路上迈出了非常关键的一步。

这一被称为“蛇吞象”的行为举措，实现了两家公司的要素互补融合，给联想带来了新的发展。

那些成为兼并目标的公司在一定程度上拥有一定的生产要素，但可能由于资源的配置不合理或者还缺乏某些“内核”的东西如企业文化、有效的企业管理等因素而导致效益欠佳。企业通过接受其他企业的兼并，通过学习借鉴管理能力，获得更多的技术、资金支持等，以弥补自己在资源配置上的缺失。

一般来说，兼并公司总是在积累了一定的核心优势后才可能进行企业兼并行为的。不管公司的管理层如何考虑，公司所有者更关注的应该是投资回报率的高低。一旦兼并公司发出兼并的信息，目标公司也确实会予以充分的考虑。如果可以有效地将兼并公司的专属能力与技术转移到目标公司，达到企业整体效益的提高，这与投资者追求高收益的偏好是一致的，这时，目标公司也会做出积极响应。

以联想兼并 IBMPC 事业部为例，IBM 必定是存在一定的要素优势，才值得联想掏腰包、花银子的。而事实确实如此，我们看到，IBM 业务是在全世界范围内的，而联想以前的业务主要集中在国内；IBM 最好的产品是高端笔记本，而联想是台式机；IBM 服务的多为高端客户，而联想拥有广大的中端和低端客户；IBM 在技术研发方面具有雄厚的实力，在 PC 上积累了大量相关知识产权、技术支持和良好的商誉，而联想具有大规模生产、制造管理能力，其成本控制管理比较好；联想在国内是以渠道见长，在国内市场上拥有客户和完善的市场销售体系，而 IBM 在国际市场上享有极高的 PC 销售

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



网络。

兼并保证了这些专属能力与技术的转移是在相关的领域中进行的，通过合理配置生产要素，专属能力和技术的价值得以更好地实现的可能性就高得多。由于经营规模的扩大，兼并的效应还可能会因为财务协同效应和进一步的分工促进生产效率的提高，引起公司的生产要素的边际收益率上升。

根据麦肯锡公司对进行并购的一些公司的新增价值的来源分析发现，在新增价值中，有 60% 是因为运营的改善，另外的收益增加主要有财务杠杆 5%，市场外产业收益占 11%，来自市场的正常收益为 24%。通过生产要素的重新组合产生的收益增加构成了新增收益的主要来源。

核心竞争力是兼并的基础，兼并本身并不带来效益，但能够在兼并中增强自身核心竞争力，进而为兼并企业创造价值。兼并活动价值的创造来源于生产要素的边际效率的提高。作为兼并公司，当其各种市场要素出现剩余，只有将这些生产要素有效地转移到目标公司，最终促使这些生产要素的边际收益率提高才能产生价值的增长。

虽然这些生产要素在兼并公司属于过剩资源，但对目标公司却是稀缺资源，在目标公司可以发挥更大的作用。但仅仅这些还不够，因为这不能解释目标公司自身引进这些紧缺的生产要素后依然效率低下的原因。合理的解释是兼并行为在向目标公司投入生产要素的同时，还引入了一些“内在”的东西，如市场网络、企业文化等等，而这些都是基于兼并公司已经建立的核心竞争力。近年来，我国企业界的兼并活动越来越多。中国海运集装箱集团公司通过兼并取得了较好的成效。

裁员是破解企业危机的上上策

随着美国金融危机向纵深方向的发展，很多企业在经营上遇到瓶颈。为了缓解企业压力，一些企业选择降低成本，以维持企业的经营。而更多的企业进行要素调整时是选择进行裁员来应对。

为什么只要一提起要素整合，就要拿劳动者开刀？劳动者当然会抗议。站在当事者的立场上来看，自己干得这么努力，依然被公司无情地裁掉，是多么凄凉的一件事！

要素整合似乎就是单纯地裁员，企业的这种现象该如何解释呢？企业实施要素整合的目的不是为了裁员而是为了提升企业的竞争力，裁员仅仅只是企业要素整合的一种手段。如果企业想获得竞争力，就必须找出在任何市场条件下都能生存的柔性战略。如果市场需求下降，那么就要减小生产规模；相反，如果市场需求扩大，就应该增加供给，随时根据市场的需求变化，有弹性地调整生产设备和雇用规模等所有的变化因素。

在老板看来，裁员是降了一部分人，当然要有很多细节考虑，比如让这部分人走了，留下的人怎么安置，比如原来的做法对留下的人会有类似于承诺的东西，或者和大家沟通为什么裁员的问题。而且在裁员的时候还有一些技巧，最大幅度裁员是产品线的调整，业务调整，整个业务模块可能进行调整。这种做法在企业里面引起的波动更小一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



被裁员后的生活的确不好过，很多被裁掉的员工常常心怀不满，为什么一碰到危机，就让员工成为牺牲品？工作就是为了让自己可以免于危难，可为什么危难一来就拿普通员工开刀，此时的他们甚至连普通生计都无法维持？难道就不可以在危机前做好充分准备，或者减少生产机器，或者企业的其他投资，总之，应该还有别的办法吧。

企业应该从可伸缩调整的部门开始进行要素整合。投入到企业的营业活动中的生产要素分为可变要素和固定要素，原材料和劳动力等就是代表性的可变要素，生产设备、土地则属于固定要素。费用也分为固定资金和流动资金，固定资本与生产量没有关系，是企业运营的必要费用，流动资金则随着生产规模而变动，无论广告费用、市场促销费用、短期金融费用，还是工人工资或原材料费用等，全部都属于流动资金。实际上，只有当可变要素和固定要素结合时，商品和劳务生产才可能实现。

这里，固定要素和固定资金就属于较难伸缩调整的部分，而可变要素与流动资金就是面临危机前或危机时需要做相应调整的部分。

即便是在经济景气的时候，企业也要保持一颗时常“换换血”的心态，对人才和原材料等可变要素进行更新，实行优胜劣汰。在缩减生产要素的绝对投入量之前，还要先想想其他方法，看看能不能减少成本。此外，劳动力也不都属于可变要素，具备其他人不可替代能力的人才就是仅次于固定要素的要素。

那么，这是不是说进行要素整合不能先调整固定要素呢？因为如果要对生产设备之类的固定要素进行要素整合的话，需要花上大量的时间，这是由于企业不能迅速、柔性应对市场条件的缘故。景气上升的话，企业首先投入人力资源和原材料，加足马力进行生产，只有当确信这种状态会持续很长时间，对未来的市场充满希望与信心时，企业才会考虑加大投资来扩充固定要素。要素整合的目的不是裁员，而是要增加企业柔性应对市场环境的能力，提升竞争力，创造更多的附加价值，这才是企业要素整合的最终目的。

国际要素整合，要效率也要公平

在18世纪，托马斯·马尔萨斯很悲观地地预测了人类的未来，因为他相信，随着整个社会变得更加富裕，人口的增长——有更多孩子，会使这些收获不断被消耗。这些额外的嘴巴会狼吞虎咽般地吃尽剩余食品。按照他的观点，人类注定要生活在维持生计的边缘。在经济发展期，人们不计后果地生儿育女，然后在困难时期挨饿。

曾经获得1999年诺贝尔经济学奖的罗伯特·福格尔在美国经济学会所作的主席演讲中指出，美国最穷的公民所获得舒适程度甚至是100年前皇室贵族所无缘享受的(例如，超过90%的公寓居民有彩电)。嫉妒可能是“七宗罪”之一，但它并没有引起经济学家多大的注意。一个人的效用应该决定于他喜欢自己汽车的程度，而不是他的邻居是否开美洲虎汽车。

随着工业革命的来临，人类才开始变得越来越富有。当父母的收入上升时，他们为孩子们花了更多的钱。但是，他们生的孩子更少了，在每个孩子身上花的钱更多了。正如人力资本理论所预测的，工业革命带来的经济转型，即生产率的大幅提高，使父母的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



时间变得更昂贵。随着拥有更多孩子的优势下降，现代人开始将他们不断上升的收入投资于他们孩子的成长质量，而不仅仅是数量。

1979 ~ 1997 年，1/5 最富的人的平均收入与 1/5 最穷的人的平均收入相比，其差距从 9 倍蹿升到了 15 倍。当美国史上最长的经济繁荣期结束时，富人更富，而穷人则原地踏步，甚至更穷。1/5 最穷的美国人，其平均收入（经通货膨胀调整）实际上已经下降了 3%，尽管在 20 世纪 90 年代末急剧上升。

在美国，技术工人总是比非技术工人赚得的工资更多，这种差距已经开始以惊人的速度扩大。总之，人力资本变得越来越重要，回报率也比以前更高。人力资本重要性的一个简单体现是高中毕业生和大学毕业生的工资差距。在 20 世纪 80 年代初，大学毕业生的工资比高中毕业生的工资平均高出 40%；如今，这个差距已经变成了 80%。有研究生学位的人则比这些人赚得更多。

看看积累财富，而不仅仅是年收入，它甚至呈现出一幅更加不对称的画面——画面显示，美国贫富差距正在增大。从国际范围来看，在全球化的市场上，商品的技术等级越高，价格也随之更高。由于价格水平决定着成本水平，高价格不仅能使国家承担起获得一流技术人才的高成本，并因此增强国家的国际竞争力，而且使国家形成高价格和高收入的良性循环式的增长。因此，只要具备技术条件，每个国家都会尽可能选择高端商品去生产，放弃或部分放弃低端商品的生产，同时通过进口来满足对低端商品的需求，这对任何国家都是一个好的选择。

每个国家能够选择的产业和贸易等级是由它的技术实力强制决定的，不存在人为超越的可能性。一些在技术水平和经济实力上并不具备条件，却试图通过政府的产业和贸易政策人为提升产业等级的发展中国家，实际上只是在生产一些与发达国家主导产业商品类似的低端商品（在性能、质量方面）。

技术水平越高，从而可生产的商品的范围越宽的国家，资源配置改善的状况越为明显。反之，技术水平越低、选择范围越窄的国家，资源配置改善的可能性越小。由于发展中国家主要是通过进口技术设备并进行模仿来实现本国的技术进步，同时贸易可以使发展中国家获得自己不能够生产的较高端的消费品，因此，发展中国家在国际贸易中获得了一小块蛋糕。

但是从国际贸易的收入分配来看，发达国家向发展中国家出口的高技术等级商品中，使用的要素主要是资本和高技术等级的劳动力。而从中国进口的商品中使用的要素主要是低技术等级的劳动力。因此，贸易的结果是提高了发达国家资本所有者和高技术劳动者的收入，但却降低了发展中国家低技术工人的收入。低技术等级商品的进入门槛很低，在全世界有广泛的供给来源，国际贸易又将全球的低技能工人置于更激烈的竞争之中。这无形当中就形成了发达国家与发展中国家在贸易中的不对等地位。

许多经济学家认为，只要每个人都生活得更好，我们无须担心贫富差距。我们应该关心穷人所得到的蛋糕有多大，而不管他相对于比尔·盖茨得到了多少蛋糕。

关于收入不平等日益扩大的话题，还有一个更实际的考虑。收入不平等会不再激励我们更加努力地工作，从而变得没有生产效率吗？当各种情况交织在一起的时候，这种情况就极有可能会发生。届时，穷人可能抵制重要的政治经济制度，比如产权和法律法规。不平衡的收入分配可能导致富人将资源挥霍于越来越华而不实的奢侈品上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

倘若将这钱花在其他投资上——为穷人的人力资本投资——将会产生更高的回报。有些研究发现，收入不均与经济增长之间存在负相关。而另一些研究结果则相反。随着时间推移，数字会说明这种关系。如果蛋糕在增大，我们应该给予每块蛋糕的大小多少关注呢?

企业合并比明星婚姻的失败率更高

企业并购自从19世纪在美国出现以来，已经历了五次并购浪潮，从“合并同类项”到“多项式相加”，再到“杠杆效应”，发展可谓是突飞猛进。近年来，伴随着全球经济一体化和信息化的趋势，企业并购浪潮更是风起云涌，呈现出范围大、数量大、力度强、巨额化、跨国化等系列全新特点。

企业合并，是指将两个或者两个以上单独的企业合并形成一个报告主体的交易或事项。企业合并分为同一控制下的企业合并和非同一控制下的企业合并。一个在并购过程中常被忽视的问题是整合时的整体规划，整合问题是最难解决的问题，尤其在资金、技术环境、市场变化非常剧烈的时代，整合就更加不容易了。

2009年12月9日，美国时代华纳公司正式宣布分拆AOL，两者不再是一家人了。

这真是悲惨的结局。2000年前合并的时候，AOL的市值还高达1640亿美元，如今只剩下了20多亿，整整缩水了98%！这桩当年被称为“世纪交易”、“史上最伟大的创举”的企业合并案，竟然是如此下场！

从叱咤风云的“巨无霸”，蜕变为无足轻重的“小虾米”，AOL只用了九年时间。我们看惯了互联网的造富神话，但是何尝想到，互联网消灭财富的速度竟也堪称光速。在这个网络高速发展的年代，“网络巨人”AOL为何会沦落至此?

但是，没有人料到，从宣布合并的那一刻起，AOL就开始走下坡路了，市场的领跑者变成了落伍者，因为它犯了一个不可原谅的愚蠢错误——忽视了宽带业务！AOL起家的法宝是拨号上网，最高网速一般不超过每秒10KB，这意味着打开一个100KB大小的普通网页，用户需要等待10秒以上，而下载一个5MB的MP3文件耗时超过10分钟，所以这种上网又称“窄带上网”。AOL本身是新技术的受益者，却对用户渴望高速上网的需求视而不见，对新兴的宽带技术无动于衷，顽固地坚守拨号上网阵地，这真是不可思议的事情啊，它最终遭到市场的惩罚。

企业的规模趋于较大能够增强企业抵御市场风险的能力，企业合并以后，可充分整合并利用两个企业现有的共同资源，以达到更具势力和扩张力。

然而，是否真能实现大幅度的竞争力提升和销售额的增长，得以市场来最终衡量和监督，同时，还要看企业高层对此次收购的重视是否是长期的。除了对当时的成功收购仪式的举行的重视，还要将这一合并的资源有效运用，企业文化统一更新，企业管理结构优化调整，从而实现“硬件与软件”优化的结果，达到真正竞争力的提升和销售额的增长。

企业合并过程可以分为：合并选择、合并执行与合并后整合三个阶段。任何一个环节出现问题，都会给整个并购战略带来灾难性后果。

首先，要确立自己的企业合并战略。在合并过程中有一个明确可实行的目标，是合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



并战略实施成功的关键。此时，管理者要注意不要掉入自己织造的并购陷阱中。一些管理者天真地认为，花钱买回的资产一定可以创造更大利润，且买得越多，回报越大。而事实远非如此。

其次，要防止整合过程中出现管理系统的崩溃。这类系统性问题，是实施并购管理者的梦魇。每一个人都期望并购后出现累加或合成效应，但如果没有正确的认识和积极的准备，并购后整合通常都会成为并购成功的最大障碍。

对公司合并整合而言，通常要考虑财务、战略和文化、运营与管理等几方面要素。首先是财务整合，在专业机构的参与下，对并购资产进行清查，对并购前的预设标准进行修正，并回馈给管理层与投资方真实信息，以便于做出进一步的决策。其次是战略与文化的整合，这是统一新老公司发展方向与各层级思想的工作，也是后续整合工作的基础。

眼看道指从 14000 点跌到 8000 点，仅从财务角度看，国外资产价格的确比过去便宜很多，“很多欧洲企业也快到了撑不住的地步”。同时在政策上，海外对中国企业并购不像过去那么排斥，“利润下滑和金融危机令越来越多陷入困境的公司和国家转向现金充沛的中国，以图拯救。”在这种背景下，无怪乎众多中国企业对于海外抄底跃跃欲试。

然而，事情并非如此美好。通过分析中国企业海外并购存在的人力成本“盲区”，如通用、福特的员工退休福利赤字远远超过其市值，在合并过程中我们很容易陷入企业合并的最大陷阱——人力和文化的整合。正如英国《经济学家》一个尖刻的比喻所言，“企业合并要比好莱坞明星结合的失败率更高”。

长期在相对封闭的环境下成长、运作的中国企业在并购方面或许还要历经一些痛苦的失败。早年，TCL 收购法国汤姆逊，以及明基收购西门子手机，这在当时战略层面都曾被认为是可行的收购，最终都败在了“人”之上。包括联想收购IBM，这一蛇吞象的壮举，目前也还处在艰难的文化整合之中。

中国企业不得不面对的一个基本事实是，全球 60% ~ 70% 的合并案例是失败的。虽然大多数中国企业并购事件才刚刚发生，或者整合期间低调潜行，一时半会儿还无法算出中国企业海外并购的成败几率。但相对于经验丰富的欧美日企业，长期在相对封闭的环境下成长、运作的中国企业在并购方面可能要有一些很痛苦的失败过程，才能真正学到很有用的知识。有没有能力整合好，这是每个准备出手收购的中国企业必须考虑的问题。

人力资本价值要从娃娃抓起

这个时代，中国的基础教育取得了巨大的成就，但有人说，今天的小孩更有个性，自我意识更强，再加上独生子女社会的来临，如何对他们进行教育将成为旷古难题。

无论人们的意见如何，有一点人们是具有共识的——孩子需要培养。现在的家长压力太大了。回想七八十年代那时的父母辈，每个家庭四五个子女，很少听说哪个父母常去寻找夜不归宿的儿女，四处给子女请家教，倾家荡产也要送儿女上重点中学，也没听说哪家子女一辈子不工作不劳动，只在父母身边做寄生族，哪家子女逼家长要钱。但是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



现在一家大多只有一个孩子，哪个父母不想让孩子以后能有好的发展呢？

生养一个孩子需要花费从几万元到几十万元不等，不管对于贫困还是富裕的家庭来说，都是一项数额比较大的投资。既然是一项数额巨大的投资，那么投资人还是希望这种投资能够有比较高的回报，虽然有很多父母愿意尽可能满足孩子的欲望和需求，对投资的回报并不苛求，但是，哪个父母的内心不希望这种要素投资的回报率更高些呢？

人力资本增值就是通过对人力资本的积累、投资和扩充，促使人力资本的价值得以提升。当代西方经济学认为，资本采取两种形式，即物力资本和人力资本。体现在物质形式方面的资本（即投入生产过程的厂房、机器、设备、资金等各种物质生产要素的数量和质量）为物力资本。

人力资本价值需要从娃娃抓起，这话说得绝对没错。对孩子的投资也是一种人力资本的投资，一个人的人力资本价值高低，取决于蕴含在自身内的智慧、知识、技能、体力（健康状况）等价值的总和。人力资本本身比赚取更多的钱更重要，其内容也丰富得多，它不但能提高孩子的赚钱能力、智慧、理性、对文化艺术的鉴赏力，还可以使孩子更能享受未来生活的成果。人力资本之所以如此重要，就是因为高水平的人力资本可以显著地提高其未来的劳动生产率。

对于父母来说，要提高孩子未来的人力资本价值，必须在孩子的体力、健康、智慧、知识、技能等方面全面提高孩子的价值，为孩子未来的发展打下坚实的基础。孩子的智慧、知识、技能方面的培养包括孩子的阅读能力、反应能力、形象思维能力、逻辑思维能力、分析能力、语言能力、交际能力、写作能力、心理调适能力、动手能力、意志力、自我控制能力、责任感和使命感等。

有的孩子心灵手巧，通过复杂的动手操作，可以完成一些拼图、做模型等事情，并体验到其成功的乐趣，但这种孩子只会做，却说不出道理来。这是孩子的一种潜能，属于动手类型的孩子，父母可以鼓励孩子充分发挥这种潜能。如果从小就能开发孩子的这种潜能，孩子将来很容易成为工程师和设计师。

有的孩子从小就十分健谈，光说不做，是典型的语言型智能孩子，这也是孩子最值得开发的潜能，应尽早开发。有的孩子具有很强的观察判断能力，往往能够根据别人的行为推测其心理及其原因，并能做出正确的理解和判断，这种孩子是社会经济工作及管理工作的潜在天才，在这些方面具有巨大的发展潜力。

父母要善于发现自己孩子的潜能和智能类型，从孩子的智能类型中找到其潜能开发的突破点。孩子所具备的智能类型各不相同，当家长吹毛求疵、要求孩子完美时，也许孩子正发挥着其某一方面的潜能，只是家长不知道而已。

父母不能按自己的思路和意图，要求孩子学这学那，什么都要会。应当根据自己孩子的特点，根据孩子的智能类型，着力开发其优势潜能。孩子的优势潜能具有最大的开发潜力，也是孩子未来人力资本的优势之所在，父母只有尽早开发其优势，才能使这种潜力和优势成为其未来的稀缺性资源，而孩子一旦掌握了这种稀缺性资源，其未来的人力资本价值就会很高，从而成为未来的财富之源。

同时，父母需要创造良好的成长环境，创造一个欢快、活泼、恬静的家庭环境，让孩子在愉快的玩乐中，在与父母的互动中学习、成长，锻炼其各种思维能力 。要为孩子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



准备小书桌、小书柜、大量的书籍等，以锻炼孩子的阅读能力、写作能力、思维能力、动手能力等。

对人的投资是最有价值的投资，在 21 世纪知识型经济时代，社会、家庭、个人对教育投资持续升温。作为一名现代人，我们必须明确我们所掌握的知识只有一个目的：使用它，利用知识创造效益，利用知识帮助我们的生活更美好。正所谓：知识改变命运，学习成就未来！为了让自己的孩子能够有一个美好的未来，父母们就从现在开始行动吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第六篇

商业模式：
成功在于道路选择



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

免费效应
——赠品反而让我们花费更多

免费只是另外一个版本的垄断

在现在的社会里，有一个非常有趣的现象，虽然大家赚钱都不容易，但是我们能够享受到很多免费的服务，像百度搜索、网上电影、音乐等，我们都可以不花一分钱就可以享受到，还有在上班的路上，有些人还能够免费领到一碗粥充当自己的早餐。

为什么商家愿意免费提供服务呢？这样它所花费的成本不是没法收回来吗？其实这只是新时代的一种商业模式，免费只是垄断的另外一个版本。

微软公司是个人计算机机软件开发的先导，比尔·盖茨与保罗·艾伦在 1975 年创办，总部设在华盛顿州的雷德蒙市。目前是全球最大的电脑软件提供商。其主要产品为 Windows 操作系统、Internet Explorer 网页浏览器及 Microsoft Office 办公软件套件，还设计了很多其他网络软件产品，他的这些产品都是免费提供给大家使用的。

像 Windows 这样的操作系统，无人不知，无人不晓，大多数软件开发商创造的程序大多数能够在这个操作系统上运行。像 Office 办公软件套件，为了跟大家能够共享文件，几乎每个人都在用。

微软公司就凭着免费这一招成就了垄断市场的霸业。因为微软是免费提供自己的产品给公众的，所以大家都选择了微软的产品，那么其他的开发商为了公众能够使用自己开发出来的产品，都会设计一些能够在微软的操作系统上操作的产品，这样一来，微软就得到了垄断权。

夏日炎炎，正是啤酒热销的时节，有些品牌为了占领市场和提高销量，某啤酒品牌与零售商、餐饮酒楼等终端销售点签订“专卖协议”，采取大量免费赠酒的手段，达到超低价售卖的效果，以此强势排挤其他啤酒品牌进入该地区，造成了该地区啤酒品牌销售单一化的局面。

既然整个行业独此一家，别无分号，显然这个垄断企业便可以成为价格的决定者，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



而不再为价格所左右。可以肯定的是，完全垄断市场上的商品价格将大大高于完全竞争市场上的商品价格，垄断企业因此可以获得超过正常利润的垄断利润，由于其他企业无法加入该行业进行竞争，所以这种垄断利润将长期存在。

就像微软公司，它利用免费提供使用方式吸引了广大的用户，最后占领了整个市场。由于它是免费提供，使用者不用花费任何的成本，使用微软的产品对用户来说不会造成任何损失。如果另有厂商需要进入这个市场，就需要为用户提供比微软更优惠的对策才能够争取到用户，但是微软已经是免费提供，其他厂商没法再提供一种比免费还吸引用户的对策，除非有赠品，但是这个成本太大，所以，在这个行业，微软就形成了“唯一的卖主”的地位，这个时候，微软就可以收取“垄断租金”，也就是说装在一个标有“Office”标志盒子里的两张塑料光盘就可以售价 300 美元，而制造这些光盘的实际成本只有一到两美元。

但是，垄断企业是不可能任意地抬高价格的，因为，任何商品都会有一些替代品，如果电费使人负担不起的话，恐怕人们还是会用蜡烛来照明。所以，较高的价格必然抑制一部分人的消费，需求量较低，不一定能给企业带来最大的利润。

垄断企业成为价格的决定者，也并不意味着垄断企业产品的价格单一。有时候，垄断企业要面对需求状况不同的数个消费群体，必须分别制订出有区别的价格来。对需求价格弹性较大的可采用低价策略，对需求价格弹性较小的可采用高价策略，以便获得较理想的收益。所以，微软并非所有的商品都是免费提供给用户使用的，也有一些需要收费的产品。可以说，用这种免费的方式坐上垄断的宝座，微软无疑做得很出色，为此还遭到不少的嫉妒和官司。它不仅战胜了现有的竞争对手，还把潜在的竞争对手扼杀在摇篮之中。

免费不是花钱赚吆喝，而是有其更深的商业目的。其秘密就在于：用某种产品的人越多，感到不得不采取同样做法的人就越多。比如 Windows 操作系统，微软一开始默许盗版在中国的泛滥，大家的“免费使用”帮了它的大忙，吸引大多数软件开发商创造大多数能够在其上运行的程序。就像腾讯 QQ，为了跟新朋老友保持联系，不得不申请注册一个 QQ。免费不仅是一种用户个人的商业体验，还是一种未来竞争的生存法则。

2008 年 11 月，英国蒙提·派森飞行马戏团在 YouTube 网站上上传了自己最喜欢的高清视频短片，供爱好者免费观看和下载。短短几个月之内点击量就突破了 200 万。马戏团表演的喜剧在网络上也掀起了新的流行波，“杀手兔”的形象变得家喻户晓，网友们热情地回帖，很多人在线观看后意犹未尽，纷纷订购他们的 DVD。仅三个月之后，这一做法就收到了奇效，马戏团的 DVD 销量增加了 230 倍，跃升至亚马逊电影和电视剧销售榜单的第二位。

实际上，马戏团并没有为此付出多少代价，他们所用的网络带宽和储存容量都是 YouTube 网站免费提供的，就像他们免费和拥趸分享自己的视频。

免费，已不仅仅是一种促销工具和手段，更是一种新的商业模式。今天的互联网企业尤其喜欢通过免费的模式来吸引到巨大的客户资源，淘宝每年千亿的成交额是这样做的，facebook10 亿用户的人气也是这样赚来的。

免费虽然在初期具有吸引力，如何围绕“免费”做文章继而赚钱并不容易。土豆和优酷的免费视频，是让用户免费收看通过广告赚钱，还是通过一段时间的免费，打败其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



他的竞争对手形成客户资源垄断后再收钱，都考量着商家的智慧。

我们为什么疯抢根本不需要的东西

不知道大家发现没有，当我们从商场或者超市中回到家里，清点自己的购物清单时，总会发现自己买了好多原本我们并不需要的东西。而且这种情况还不是一次，几乎每次去购物，都会发生这种情况，甚至有些东西是我们拼死拼活从别人手里抢购回来的。

为什么我们会疯抢那些自己根本不需要的东西呢？因为有些东西是消费达到一定程度免费送的，有些东西是买一送一……

免费到底为什么如此诱人？为什么它会让我们产生这种非理性的冲动，见到免费的东西就勇往直前，即使这些东西并不是我们真的想要的？

淘宝网大家都很熟悉吧，上面的店家有的是需要买家负担运费的，而有些店家是需要购满多少多少钱才包邮的，当然，也有些店家是由卖家承担运费的。如果我们需要买的东西刚好这三种店家都有提供，而且他们提供的商品价格都差不多，那么，相信大家都会毫不犹豫地选择那个包邮的店家；但是，如果我们需要的东西刚好没有提供包邮的店家的话，我们就会做这样的比较：例如我们需要购买一本书，A 店邮费另算，由买家承担，比如 10 元，这时我们就会想，这次购物的成本是“书费＋10 元”。算了吧，虽然书费打了折，但是加上邮费，这书就一点也不便宜了，还是到实体店去买吧。可是再搜索的时候，又看到了 B 店，该店正在进行“购满 50 元”免邮费的活动，这一下子我们就有了买书的热情，本来打算买一本书的，可是看看要自己出邮费，那就再挑一本吧，凑够免邮费的购买标准。然后就等着书被“免费”地送上门来。因为你会觉得自己赚了“便宜”，所以整个消费过程也特别舒坦、特别带劲。

为什么免费会有如此大的魅力呢？这是因为免费给我们造成一种情绪冲动，让我们误认为免费物品大大高于它的真正价值。其实，在我们所做的多数交易中几乎都有有利的一面和不利的一面，但免费让我们忘记了不利的一面。

为什么？因为我们每个人都害怕自己的利益受损。而免费正好消除了我们的这种惧怕的心理。我们选择某一免费的物品不会有显而易见的损失。但是假如我们选择的物品是不免费的，那就会有损失的风险，所以，在我们购物或者逛街的时候，只要看到有免费的东西，我们都会不遗余力地疯抢回家，即使那些东西对我们一点用处都没有。

曾经有一家公司免费向客户租赁 DVD，只向客户收取邮寄 DVD 的租金，这家公司是这样规定的：每月交纳固定数额的租金就可以无限量租借 DVD，每次最多可以租三张。尽管客户仍需要支付相应的费用，但他们并不需要为每一张新租赁的 DVD 买单。这样，那些客户就会感到自己是在免费观看这些 DVD，即将所租 DVD 寄回而后得到一张新片的费用实际为零。这感觉就像免费的，即便为了获得这项“特权”他们一直在支付月租费。

从中可以看到，免费引起的情绪冲动却是不可战胜的。零造成的价格效应非常特别，这是其他数字无法与之相比的。但是，这真的是零吗？不是，它只是接近零的“边际价格”。为什么这么说呢？因为这些租 DVD 的人是需要支付一些固定的资金的，并不是完全免费得到这些服务，只不过在他们的感觉中，这些 DVD 的价格是零，所以他们就认为这是免费的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



其实，这家公司的成本基本上是固定的：吸纳订户、留住客户、建设配送站及研发软件和购买 DVD。邮寄更多 DVD 的边际成本相当低：一点邮费、一部分人力。因此，当这家公司根据客户的经济利益调整自身利益时，也就是公司将固定成本分摊到更多的 DVD 上，以减少边际成本，而让客户感觉不到自己在花钱，从而使这笔生意中的每个人都从中获利。

这家公司的固定成本使这家公司得以开张并维持运营。客户租赁 DVD 的次数越少，经营它的公司赚得就越多，因为如果大多数人不是每天都租赁 DVD，那么这家工地就可以更多的 DVD 为更多的客户提供服务。如果这些客户不是经常将光盘寄回更换新片，这家公司赚得就更多。

其实，在我们的生活中到处都存在这样的例子，从快餐到手机再到宽带互联网接入计划。在每一种情况下，固定费用将边际价格的负面心理状态——商家斤斤计较或自己被“敲竹杠”的感觉——统统消除，使消费者更乐于消费。

但是，为什么人们总是乐此不疲呢？这是因为商家的行为让我们感到自己拥有了一项特权，而当我们拥有一种特权的时候，如果不用，我们就会觉得自己吃亏了。这是人们的普遍心理。这时，除了少数受过经济学训练的人之外，绝大多数人都分辨不出这特权是被凭空“制造”出来的。很少有人会“见了便宜不拣”的，所以，买回一堆我们并不需要的东西也就不奇怪了。

商家熟谙这一点，所以总是在制造这种情况。比如购买某品牌汽车，送三年免费换机油，其实理性计算一下就会知道，换机油的钱只占购车费用的百分之零点几，根本不应该是我们购车考虑的主要因素，可就是这个“免费诱惑”，竟然真的会让我们倾向于购买该品牌的汽车。

免费无处不在，有时是以“会员价”、“今日特价”、“折后价”的形式出现。而无论是哪一种形式，都需要我们有足够的定力和足够清醒的头脑，才能够把持住自己的钱包，不去买回一大堆我们并不需要的东西。

互联网世界，只有广告免费

现在，我们已经习惯了在百度上搜索信息、在淘宝上购物、用 360 来查杀病毒、在优酷上欣赏视频、在微博上与朋友交流……这些都是互联网为我们提供的免费的世界，这也为我们的生活带来了无尽的便利。但是，随着免费互联网服务的日益深入，我们面临的问题也越来越大，在享受种种免费方便的同时，我们也在悄悄被互联网服务商的广告“绑架”，有些人甚至为此付出了巨大的代价。所以有人说，消费者的互联网世界，只有广告是免费的。

根据《环球邮报》的公开报道，知名社交网站 Twitter 向数据挖掘公司出售了用户数据。Boulder、Gnip 和 DataSift 获得 Twitter 授权，分析其存档的 tweet 和访问用户基本信息。

在 2011 年底发生的互联网用户数据大泄密事件也充分说明了互联网为消费者提供的免费服务，背后是有利可图的。因为互联网的世界里，如果我们想要享受免费的服务，就不得不把个人信息提交给相关网站，这些网站虽然说是不会外泄用户的隐私信息，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



是从《环球邮报》报道的 Twitter 事件和 2011 年底的数据大泄密事件来看，这些信息并不会像网站承诺的那样，会是永远安全的，即使这个网站不把信息传输出去，也会有人通过互联网的形式过来偷取。

既然这样，那些网站何不利用这些信息来赚一笔钱呢？所以说，我们在互联网的世界里可以不付一分钱就能享受到的服务，已经变相地由自己的个人信息来支付了。但由于这种支付的形式没有让消费者接触到货币，所以就给他们造成了一种免费的误解。

网络一切免费的特点也成就了它今日的奇迹，使得它成为有史以来人类知识、经验和表达方式的集大成者。而在互联网服务供应商使用革命性工程方法改进用户体验过程中，有一整套的逻辑足以让用户隐私信息被迫交出，相关网站先是通过对用户体验的不断改进以汇聚大量用户，由此形成长尾价值，继而打造出网站的平台效应，最终让本网站成为某一类服务的唯一出口，当一种服务形成新的垄断后，需要使用免费服务的用户其实已经别无选择。而一旦侵犯隐私的行为逐渐升级，最终就会成为用户条款，被堂而皇之地合法化。在免费模式下，隐私的价值已经毋庸置疑，而搜集并利用隐私盈利也已经形成一条完整的产业链。

免费也可以是一桩不错的买卖，道理很简单——少数人付费，多数人享用。有时，这两类人属于不同的消费群体，就像传统媒体的商业模式那样：少数广告主为内容付费，而大部分消费者只需以很低的价格，或是完全免费就可获取这些内容。这也就是为什么说在互联网的世界里只有广告是免费的，因为个人消费者只需要看看这些广告，不需要为此付出任何东西。“天下没有免费的午餐”，一些表面看来“免费”的东西，其实都有人在支付成本。

在过去十几年里，全球互联网几乎没有出现过一上来就收费并且获得成功的案例，互联网公司要快速地成长必须靠“免费”。Facebook、Linux、百度、盛大等这些互联网巨头的成功无一不是掌握了“免费”这个惊天的成功秘密。可以说，用免费的产品和服务去吸引用户，然后再用增值服务或其他产品收费，已经成为了互联网公司的普遍成长规律和公开的秘密。

微软公司开发了一些网路版商业软件，并向小型初创企业免费提供。如果公司成立不到三年，且营业收入低于 100 万美元，就可以通过微软的 Biz Spark 项目免费使用。微软希望这些企业成长壮大之后，能继续使用这些软件，成为付费用户。对微软来说，Biz Spark 这个项目的成本几乎为零。

在这种模式中，免费版产品成为一种行销工具，使更多用户接触到这种产品。企业在产品推广过程中会试图将部分免费用户转化为付费用户，从而获取收入。这是对以前那种免费赠品推广模式的颠覆：商家不是给出一块试吃蛋糕，希望把剩下的 99 块卖出去；而是送出去 99 只虚拟企鹅，以图卖出一栋虚拟小屋。免费版的成本低得可以忽略不计，而且传播范围非常广。正因如此，很多以前由人来实施的业务正在转变为由软件来操作。

免费服务的大众需求和商业模式并没有过时——所有数码产品的边际成本每年都以 50% 的速度下降，导致价格一路冲向谷底，而且“免费”依然在消费者心理上有着强大的冲击力。但这并不表示提供免费服务就足够了，免费的同时必须有收费。

在数字化市场上，如果你不能爽快地免费给予消费者，其他人也会找到办法免费给予他们。因为复制数字化产品的边际成本已经降到了几乎为零，消费者选择免费的障碍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

只是心理上的，例如害怕触犯法律，觉得对版权所有者不公平，等等。精明的商家会洞悉消费者的心理，巧妙地将免费和付费定价策略结合起来。他们知道，如果自己的产品在某一点上足够吸引人，自然会有愿意付费的顾客涌现出来。

其实，人们对于“免费”的看法是相对的，而不是绝对的。如果某种东西过去需要花钱买，而现在不用掏钱了，人们可能会怀疑是不是质量下降了。但是，如果某样东西从来就不需要我们掏钱，那么人们就不会有这种感觉。

如果另有人埋单，那么是再好不过了

王洪周末驾车从城里回自己的农村老家，但是，车子刚到村头就被村民们给拦住了，说什么都不让他进村子里去。原来当初村子里修水泥路集资时大家都摊了钱，而王洪自以为常住在城里，难得回几次乡下，所以拒绝掏腰包。

如果面对同样的问题，相信很多人也会跟王洪一样，拒绝为乡下的修路掏腰包，因为自己不会用几次。这跟那种“如果另有人买单，那么是再好不过了”的心理是完全一样的，每个人都希望自己不付成本或者付少量成本就能够坐享他人之利。

相信大家都会有这样的经历：在工作之余或者节假日之际，会约着几个好朋友一起聚聚餐，联络联络感情。在这个时候，如果你不用花钱，另有人买单，那就再好不过了。因为你可以免费享受一顿丰盛的美食，还可以免费获得与朋友联络感情的机会。由于大家都喜欢免费的东西，这就很容易造成一种搭便车的行为。

公共产品消费极易容易出现这种“由别人买单”的现象，因为公共产品消费具有非竞争性和非排他性，不会因为某一个人使用了他人就不能使用，也不会因多一个人使用而增加生产成本。因此，许多人就有“就算我不做，总会有人做”、“别人做好了，我也能使用”的投机心理，都想着占便宜，想要免费享用，而等着别人去买单。

假如有一天过道灯坏了，你去换了一个灯泡，它在照耀了你的同时也同样照耀了你的邻居，但是他们没有为此付费却得到了好处，那么对你来说，最平等的方法是让你的那些邻居们也为此付费。但你的邻居也许会告诉你，他们愿意让过道灯继续黑下去也不愿意为此付费，尽管他们并不是希望过道灯继续黑下去，而是将自己真实的想法隐藏起来，希望搭你的便车由你来替他们付费。但是，假如那个灯泡的市场售价是50元，会怎么样呢？100元，或者是10000元呢？市场就这样趋近于失灵：假如没有任何外力作用，我们的过道灯多数都会黑掉。

这也就是为什么我们身边的公共物品总是会有不尽如人意的地方，因为大家都在等着别人付费。那么该如何解决这个问题呢？其实经济学家曼昆已经找到了解决的办法，他用看烟火的例子来说明这个解决的方法。

美国一个小镇的居民喜欢在7月4日这天看烟火。设想这个小镇的企业家艾伦决定举行一场烟火表演，可以肯定艾伦会在卖出门票时遇到麻烦。因为所有潜在的顾客都能想到，他们即使不买票也能看烟火。烟火没有排他性，人人都可以看烟火。实际上，人人都可以搭便车，即得到看烟火的机会而不需要支付任何成本。

尽管私人市场不能提供小镇居民需要的烟火表演，但解决这个问题的方法是显而易见的：当地政府可以赞助7月4日的庆祝活动。镇委员会可以向每个人增加2美元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的税收，并用这种收入雇用艾伦提供烟火表演。因此，政府可以潜在地解决这个问题。如果政府确信，总利益大于成本，它就可以提供公共物品，并用税收为它支付，可以使每一个人获得享受“由他人买单，而自己享受”的权利。因此，对于公共用品，理应由政府来提供。

其实搭便车的心理并不仅仅只是个人会有，在我们周围的很多企业都存在这种心理。例如，一些精明的小企业经营者会等待一些大企业首先开发市场，然后自已紧随其后，迅速占领市场。

不过从经济学的角度来解释也是有原因的。在市场经济中，取得市场上的信息必须付出时间和精力成本。而作为中小企业者，为了得到相同的利益却不愿意付出这些成本。像有的皮包是著名的品牌，它拥有自己富有宣传性的名称和样式，形成了良好的品牌形象。而这一切，必然是建立在对品牌形象及产品质量的大量投入之上的。那些中小企业者因为对产品的生产、营销等信息获得并不多，也无法独立负担庞大的生产营销费用，所以更愿意跟风模仿。

数字时代的无偿化将结束

互联网发展到现在这个时代，已经有十几年的时间了。在这十几年的时间里，网民在网上的信息消费行为大多是免费的，除部分诸如股市资讯中的金股推荐外，大部分时政类、娱乐类、体育类新闻信息几乎全部免费。但是，现在却出现了不同的声音，认为数字时代的无偿化即将结束。

新闻集团董事长兼首席执行官鲁伯特·默多克 2009 年 11 月 9 日在接受澳大利亚天空电视台采访时指出，为鼓励读者付费看网络新闻，他考虑禁止谷歌搜寻新闻集团旗下媒体的网站内容，阻止谷歌免费挪用新闻内容供读者浏览。

新闻集团旗下囊括了电影、电视、报纸、书籍出版等媒体，例如美国有线电视新闻网、《华尔街日报》、《纽约邮报》和《泰晤士报》等，目前只有《华尔街日报》的新闻网站采取收费制。

早在出席 10 月份新华社主办的世界媒体峰会时，默多克就旗帜鲜明地指出，数字时代的无偿化时代即将结束，汇总信息和剽窃者很快将会为掠夺他人的信息而付出代价。

数字时代的无偿化真的会结束吗？默多克“封锁”谷歌搜索的新闻引起业界的普遍关注，一些人认为默多克的言论不合时宜，充满风险；但也有人认为，默多克的行为是对知识产权的维护，代表了传统媒体未来的生存法则。也就是说要结束数字时代的无偿化的声音在社会上还是占有一定的比例的。

这不仅仅停留于某些人的言论中而已，目前很多网站已经采取了收费服务的形式，而以前那些完全免费的网站也渐渐发展了一些收费的项目。就像大家所熟悉的优酷视频网站，以前在这个网站上的视频全部是免费开发的，现在有很多影视视频只提供 10 分钟的免费观看的权力，想要继续观看就要付费 5 元或 10 元不等的费用。那么，这是不是就意味着数字时代的无偿化即将结束了呢？其实，早在 2001 年美国就有许多著名的网络公司宣布了收费举措。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2001 年 4 月 5 日，微软公司宣布将开设一个提供订阅收费服务的新网站，将微软网站、微软百科全书和个人理财等方面内容经过整合后提供给消费者。

美国最著名的独立纯新闻网站沙龙也于 2001 年 4 月推出一种无广告的付费版本，每年收费 30 美元，该杂志认为，这将提供给那些不能忍受广告的读者一个选择。

纽约时报数码网当时也在同一年推出了一系列收费的信息产品。其首席执行官尼森霍兹希望，信息产品的收费服务能最终占数码网总收入的 50%~60%。

音乐交换网站 Napster 也在 2001 年 7 月底前将以前免费提供的音乐交换服务改为必须先交费注册，费用在 4.95~9.95 美元之间。以财经和证券信息为主的华尔街网、收集娱乐业各种信息的“形形色色网”、不列颠百科全书网站、信息行业重量级网站“内幕网”等在 2001 年也都纷纷加入收费或分级收费的网站行列。

从上面的材料中，我们可以看到，互联网世界的收费服务并不是现在才兴起的，在 2001 年的时候就已经存在网络收费服务的项目，但是历经 14 年，现在的免费服务还是依然存在。我们不能因此就认为数字时代的无偿化就要结束。

其实“免费”商业模式是一种建立在以电脑字节为基础上的经济学，而非过去建立在物理原子基础上的经济学。这是数字化时代一个独有特征，如果某样东西成了软件，那么它的成本和价格也会不可避免地趋于零化。这种趋势正在催生一个巨量的新经济，这也是史无前例的，在这种新经济中基的定价就是零。在原子经济中，我们周围的物品都在逐渐升值。但是在字节经济的网络世界中，物品变得越来越便宜。

新型的“免费”并不是一种左口袋出、右口袋进的营销策略，而是一种把货物和服务的成本压低到零的新型卓越能力。在上世纪“免费”是一种强有力的推销手段，而在 21 世纪它已经成为一种全新的经济模式。所以，这是“免费”商业的时代，“免费”才刚刚兴起，怎么可能就要结束呢？

在互联网上，信息就是商品，而产品和服务很容易被复制，只要有一个网站不是收费的，那么互联网界就不可能实现全面收费的形式。因为其商品的容易复制性，将其商品的成本压缩到最小，这样就总会有人为了争取客户而采用免费的开放的形式。

据了解，新闻集团旗下《华尔街日报》网络版在刚开始的时候就一直在采取收费措施。非注册用户直接访问《华尔街日报》网站的具体内容时，仅能看到文章的第一自然段内容。但网民通过谷歌搜索引擎查找到《华尔街日报》网络版某篇文章的网络链接，点击该链接后，就可以轻易地跳过上述付费环节查看这篇文章的全文。

上面的例子就是一个很好的说明，而且至今为止还没有看到有哪一个网站是因为只有收费的形式就取得成功的。Facebook 只能实行最低广告费率，即每千次浏览不足一美元，而每当 eBay 试图抬高广告刊登费用时，其销售商就威胁弃用 eBay，考虑到可取代的在线购物网站数量庞大，这种威胁并非空谈。雅虎的有偿金融服务在一开始就遭到众多谴责。有专业人士认为，这项服务“注定卖不出去”。首先，这项服务最主要吸引的将是日间交易者，但事实是日间交易是一个微不足道的市场，况且得到即时股票报价的渠道还有很多。

况且，愿意付费的读者就那么多，如果彼此的内容都是“天下文章一大抄”，用户付了一家，怎么可能再付给其他的网站？在互联网的低迷期，网络公司苦苦尝试着各种赢利模式，收费毕竟是出路之一，但想要用户心甘情愿掏钱，真要有些特色才成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



免费经济的“底盘”有多大

免费的一个简单的逻辑在于产品的极大丰富。一位加州理工学院的教授曾经在 20 世纪 70 年代鼓励自己的学生“浪费晶体管”，这个疯狂的建议在他的诠释下又显得合情合理。当时的半导体产业正在显露一场变革的苗头，晶体管正在从实验室走向市场，变得日益丰裕，甚至已经接近免费。这位教授后来被视为半导体的先驱。

在人类历史上，这种情况屡见不鲜。当资源从稀缺变得丰裕之后，免费如约而至。今天的个人电脑用户毫不在意浪费自己的 CPU，他们用鼠标漫无目的地在屏幕上拖动、刷新，但或许正是这样的情况导致了个人电脑的革命。

在我们现在的生活中，除了互联网的世界可以享受到免费的服务之外，其他的商品也会有免费享受的机会。为什么会有这么多的免费机会呢？商家就不计较成本的损失吗？免费经济的“底盘”到底有多大呢？

如果某商品从 50 元打折到 20 元，你会买吗？有可能。如果从 50 元促销为免费呢，你会不会争着伸手去拿？肯定会！

人们都喜欢免费的东西的这种心理，不仅是爱贪图小便宜的人性本质，同时也有两个因素在对消费者产生影响。其一是自我利益保护的本能。相较商家而言，消费者在购物中永远处于信息不对称的弱势地位，因此消费的风险就很大，而免费试用则降低了消费者的此项风险，使其能够尝试接触产品，继而带来销售。

这也就是免费经济大行其道的原因。要知道免费不仅仅是一种折扣，免费是另一个不同的价格。2 元与 1 元之间的区别微不足道，但 1 元与零美分之间却是如隔霄壤！

王强周末加班，晚上下班走在街上，正为晚饭吃什么而发愁时，看到了两家餐厅。这两家餐厅从表面上看档次不相上下，环境都很好，唯一不同的是第一家餐厅的招牌上标示着：本店饮料免费续杯，而第二家店的招牌上什么也没有。这时，王强毫不犹豫地进了第一家店。

免费的吸引力就是这么大！“民以食为天”，没有人可以不吃饭过日子，所以，不可能有哪一家餐厅能垄断整个餐饮业。为了在激烈的竞争中取胜，餐厅老板们只有绞尽脑汁想对策以保证自己在存活下来的同时还能够获得更多的利润。餐厅提供免费续杯就是在市场竞争日益激烈的情况下餐厅决策者所做的一种策略。一般情况下，餐厅里冰茶和苏打水的成本和价格与市场价相差很大，若为顾客提供冰茶和苏打水的免费续杯，经营者其实不会损失什么，然而在消费者眼里，自己已经是占了大便宜。

其实，像饮料这一类的商品，不仅需求弹性大，而且边际效用也很高，所以很多餐厅都会为顾客提供免费续杯的服务，在赢得顾客的同时赚取更多的利润。作为商家，追求的都是利润最大化，提供“免费的午餐”一定是为了从其他方面获取更大的利润。如：一杯“雪碧”的价格由原料、服务、品牌等组成。如果其中的原料的价格比重小于服务和品牌，那么餐厅续杯的可能性就很大；如果顾客对雪碧的需求弹性小，也就是说雪碧从每瓶 5 元降到每瓶 3 元，售出的价格变化也不是很大，那么续杯的可能性就更大。其实，买的永远没有卖的精，免费经济的背后，是商家丰厚利润的来源。

说到底，商家的目标是营利，所以商场也好，酒店也罢，都不可能免费为你提供商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

品和服务，免费的午餐是不可能存在的。

位于华盛顿的国家美术馆是免费对游人开放的。华盛顿的国家美术馆一楼是展览大厅，楼下是画廊，有出售画家作品的，还有出售美术期刊、画册、图书、工艺品的。最多的是出售世界名画仿制品和印刷品的，一楼的每一幅展出的名画在楼下都能找到其仿制品和印刷品，两者的价格相差悬殊，例如，一楼展出的凡·高名画《向日葵》，其标价是几百万美元，而楼下出售的仿制品却只卖20美元，印刷品更是便宜，才几美元就能买到。

面对如此大的差价，人们对仿制品和印刷品的购买欲望怎能不强烈。试想如果国家美术馆收门票，前来参观的人肯定会少很多，楼下买仿制品和工印品的人将随之减少，售出的商品也会减少，楼下的铺位对外出租的价格就会降低。这样，门票收入可能还不及铺位对外租金的减少。

所以，虽然表面上看国家美术馆没有收门票，是赔钱的买卖，其实暗地里他们早已通过高额的铺位租金把比门票更多的钱赚到了口袋里。由此可见，免费经济的“底盘”有多大！

免费时代，坐在家里赚钱吧

2010年2月，美国联邦通信委员会（FCC）就制定了《国家宽带计划》，向国会申请250亿美元建成高速互联网络和无线宽带网络，目标是在2020年在美国一亿家庭中普及100Mb/S的高速宽带。

涉及商业范围内的高速宽带应用，问题似乎也不容乐观。目前美国50%的小型企业没有自己的网站，9%的美国乡村企业没有DSL链接。在美国互联网管员看来，“小企业越来越认识到在线行销的重要性。全球在线零售额在2012年将达到3340亿美元，20%的消费者每天会在线寻找产品或服务”。

现在已经进入了互联网的时代，互联网时代也给我们提供了一个免费的商业平台。曾经，如果有人说我要坐在家里赚钱，那可能只是一个梦想。但如今，借助网络的便利，坐在家里赚钱做网商、网络写手、网络代购等已经不再是一个梦想。

1. 开家网店

现在有很多的大学生，或是在职人员，都开了自己的网店，不用花很多时间，赢利还不错。

月销8万件服饰及配件网络商店的女卖家中，有一位鼎鼎大名的超级卖家——“东京着衣”。或许有很多人，可能都已经是东京着衣的客户。东京着衣目前最辉煌的战绩，就是创下Yahoo！奇摩拍卖网站评价最高积分——5万分，也曾创下每个月销售8万件女装、配件，与月营收破千万的销售纪录。以每个月销售8万件商品来算，平均每天要卖出2600件商品才行。

网络给我们一个免费开店的平台，以网络为载体的“虚拟”店铺的运营成本很低、又有着广阔的信息发布面等优势，而且，开网店也不需要有太丰富的金融知识，不需要整日拖着疲惫的身躯朝九晚五地去上班，也不需要去面对那些不想面对的人。只要你对时尚潮流有足够的“嗅觉”，只要你懂得上网，你就可以开一家属于自己的网店，而且

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



开网店易上手、风险低、易操作，完全可以满足你在工作之余轻轻松松赚钱的愿望。

2. 网店装修师

自从有了免费的网上开店的平台，越来越多的人都尝试着在网上为自己开一家网店，这样，网店的数量越来越多，彼此之间就形成了竞争，为了能够吸引广大网民的眼球，各家店主就会把自己的网店打扮得漂漂亮亮的，越有特色越好。但是，装修网店并不是每个人都能够做到的，这就需要懂得运用网页设计软件，懂得在网页上插入音乐、图片和制作 FLASH 动画，还要有一定的创新精神。如果你刚好有这个技能，就可以在家里给别人的网店装修了。

3. 淘客

淘客就是把需要宣传推广的广告代码放到他的网站，网友只要登录了他的网站，通过网站代码显示的广告，到这些网店里消费，淘客就能提成。每推荐一个网店，就可以拿到一笔提成。因为现在的网店实在是数量庞大，如果想要买一样东西，也不知道去哪个网店买更好，如果总是一家一家地去逛，网民投入的时间成本实在太多，如果有淘客把相应的网站都已经淘出来，集中在一起，这就节省了网民的许多时间。

4. 试客

人们常说，省一分钱就等于是赚到了一分钱，当个试客的话可以为你省下不少的生活用费。有很多新的产品刚出来的时候，都会推出试用装，这时候，试客只要登录这款产品的网站进行注册，填写上自己的准确地址，就可以免费得到自己想要的产品。试客的门槛要求不高，只要会上网就行，主要以试用各种新产品或者拿到折扣券的方式省钱。

5. 自由撰稿人

自由撰稿人既不是编辑记者，也不一定是作协的会员、专业的作家，他们写稿完全由个人的意愿来决定。从事自由撰稿人这个行业，可以在不放弃原来的工作的情况下，利用业余时间做兼职，也可以全心全意投入进去，做一个全职的撰稿人。做自由撰稿人，不但可以满足自己的写作欲望，而且还可以得到比较可观的稿费。因为自由撰稿人的工作时间可以自由安排，工作内容由自己决定，不用看老板的眼色行事，收入也十分可观，所以现在有很多朋友都想加入到这个行列中。

如果你想作一个自由撰稿人，那你最好先为自己确定一个写作方向。不要看别人写什么，自己就写什么。在做自由撰稿人之前，先要分析一下自己的长处，看看自己会什么，能写什么。就电脑文章的写作而言，有很多内容可以写，如软件应用、硬件介绍、网络知识、网页制作、游戏攻略，等等。但是这些方面不一定都是你的强项。你可能对其中某一个方面很了解，那你就只有先从这个方向发展，不要朝自己不熟悉的领域发展，不然你写的稿子肯定要被编辑枪毙。

免费时代，坐在家里赚钱的方式还有很多，大多数在家里赚钱的方式都有一个共同点，就是降低了就业的门槛。

虽然为面临就业者和创业者提供了很多机会，但也有一定的不可靠性，在家里通过免费的网络平台赚钱，要小心上当受骗，免得自己空忙一场，还要付出巨大的财产损失的代价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

蓝海战略
——人弃我取，人取我予

短信“金矿”就是“超级女声”的蓝海

“超级女声”的热播，吸引了无数人的眼球，成就了不少有明星梦的年轻人，同时也让众多厂商眉开眼笑、财源广进。湖南卫视用零成本生产“超级女声”节目，并以零价格销售给目标观众，自己却从第三方赚取了巨额利润。超级女声所带来的丰厚广告收入，巨额短信收入，还有其所创造的巨大品牌效应，引起的各种利益纠葛证明：“超级女声”绝不仅仅是档王牌娱乐节目，更是一单大生意。

“想要留住她，就用短信支持她！”由于细密的策划，短信成为决定超级女声参赛选手的去留以及最终名次的关键手段。

2005 年湖南卫视打破了以往娱乐节目的形式，利用广大少女的明星梦，采用海选的方式，满足广大少女的明星梦想，利用短信来决定超级女声参赛选手的去留以及最终的名次，使这个娱乐节目办得红红火火，引发全国上下一起娱乐的氛围，把全国民众的心都聚集在上面。而这个节目对湖南卫视来说，投入的成本并不大，它利用蒙牛、天娱传媒和参赛者的投入制作“超级女声”节目，然后以零价格卖给观众，同时利用节目广告收取巨额的广告费，并从中国移动和中国联通的相关短信收益中获得分成。

“超级女声”的短信经济是一种新的创意经济的代表，短信“金矿”就是“超级女声”的蓝海！湖南卫视靠着短信这一蓝海战略赚取了巨大的利润。

蓝海战略最早是由 W. 钱·金和勒妮·莫博涅于 2005 年 2 月在二人合著的《蓝海战略》一书中提出。蓝海战略认为，聚焦于红海等于接受了商战的限制性因素，即在有限的土地上求胜，却否认了商业世界开创新市场的可能。运用蓝海战略，视线将超越竞争对手移向买方需求，跨越现有竞争边界，将不同市场的买方价值元素筛选并重新排序，从给定结构下的定位选择向改变市场结构本身转变。

虽然追根溯源，“超级女声”不过是诸如“美国偶像”等娱乐节目的中国翻版，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



其背后“话题经济”、“短信经济”、“网络经济”，还是体现了一些新意。“超级女声”颠覆了人们传统概念里的一些固定思维模式。正是这种成功的颠覆，为其带来滚滚的财源，创造了一种平民化的娱乐经济模式，可以说，湖南卫视找到了它的蓝海。

据媒体揭露，广告价格表单价：“快乐大本营”是每 15 秒 5 万元的随片广告，而“超级女声”的广告价格则是每 15 秒高达 7.5 万元，年度总决赛的报价更高达每 15 秒 11.25 万，超过了央视一套最贵的时段 11 万的电视剧贴片广告。

“超级女声”的短信收入主要由两部分构成：短信投票和向观众发送有关超级女声等节目资讯的短信增值服务。据了解，“超女迷”要给支持的选手投票，首先要花一块钱定制短信，收到后回复才能投票，每投一票需要 1 毛钱。因为铁杆的“超女迷”一人都投 15 票，所以相当于每 15 票 2.5 元。但是当你定制之后，它会在一个月内给你发 15 条“超女”花絮，一条 1 元。因为不知道有多少人投一票，多少人投 15 票，多少人投完后退定，所以总收入不太好算。但据传媒人士说，湖南卫视大约能从每场比赛的短信收入中分得 100 万元左右。而总决选期间短信投票量激增，每场总决选比赛的短信收入至少 200 万元，7 场比赛就是 1400 万元，加上预赛期间的收入，总计有 3000 万元左右的收入。从票数来看，在长沙赛区决赛的当晚，观众累计奉上了超过 27 万张短信选票。进入总决选之后更是一路飙升：10 进 8 达到 200 万张，6 进 5 达 300 万张，5 进 3 约 500 万张，3 强决赛预计能突破 800 万张。

这样的短信收入已快超过广告收入，这在以前的电视节目中是无法想象的。“超级女声”冠名费是 2800 多万已是公认的事实，而不断攀升的广告和短信带来的收益也是有目共睹。一场接近 3 个小时的十强比赛直播，湖南卫视就能卖出几百万的广告，而一场比赛的短信收入也有 100 多万元左右。这些对于湖南卫视而言倒不是最大的收入，最大的收入是“超级女声”的品牌效益，因为这个品牌，提升了湖南卫视整个白天时段的广告收益，这是一笔让业界都很眼红的整体巨大收益。

发端于传统媒体的“超女”正是因为成功地集结了传统媒体电视和新媒体网络以及通讯这三张网，才掀起了一场持续的全民娱乐风潮，也恰恰是网络以及短信提供的互动参与平台为这场娱乐盛事注入了持续的能量。与传统经济不同，新创意经济的需求曲线，是向上需求曲线，是在互联网作用下可以产生正反馈的需求。这种需求的本质，是人的自我实现。

有人曾经在网上呼吁，应该禁止“超级女声”利用短信投票来疯狂敛财。但大多数人都认为，这些投票的手机用户中绝大部分是自愿、自发地使用短信业务。精彩的节目值得多付费，手机短信就当做是门票，湖南卫视扩大了演唱会的场地空间，为好节目买票值得，这种方式未来会更加火爆，可以说“超级女声”是蓝海战略的胜利。

热辣辣的“超女”背后冷冷的需求

据媒体报道，2005 年的“超级女声”的节目冠名收入：1400 万元； 7 场总决选广告收入：2000 万元；短信收入：6000 万元。

“超女”开掘短信“金矿”的示范效应有力地表明，新的创意经济的春天已经到来！

传统创意经济满足的需求，是热需求；而新创意经济满足的需求，是冷需求。热需

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

求是大规模同质化需求；冷需求是个性化需求。

新创意经济的“创意”对象和“经济”目标，就是满足群众日益增长的个性化需求。“超级女声”既有着传统创意经济属性，也有着新创意经济的鲜活展现。亿万观众一场场地收看“超级女声”是典型的热需求，而粉丝们短信投票自己偶像则是典型的冷需求。

就拿“超女”的短信收入来说，这种基于互联网的无线增值业务，一举超越传统的赢利模式，超越电视节目过去最为依赖的广告收入，成为最大的经济收入渠道，成为最抢眼的利润增长点，它的成功昭示着：在越来越多工业及服务型产品的同质化竞争中，不再是工业经济时代的规模决定一切，也不再是信息时代的技术万能，类似的规模、相同的技术实现某种普及或达到一定高度的时候，创意将成为决定一切的力量！

身陷红海的企业采用的都是常规的方法，也就是在已有的产业秩序中树立自己的防御地位，竞相去击败对手。而蓝海的开创者根本就不以竞争对手为标杆，而是通过价值创新来占领市场。

据媒体报道：中国有4亿多手机用户，现在的短信业务据统计的数字是600多亿元，接收短信发短信仅仅几年的时间，就有600亿元的收入，但是中国传统的媒体，包括广播、电视、报纸、书报刊，做了28年才有600亿元。

“超级女声”把传统的需求——电视娱乐节目和短信这座金矿联系在一起，利用广大的电视观众对参赛选手的喜爱之情，把粉丝为自己的偶像投票这个时代的冷需求发掘了出来，这个创意把“超级女声”这种娱乐消费的商业价值发挥到了极致，而这所有财富的起点正是来自于“超女”这一伟大的创意。其中尤为引人注目的是“超女”的短信收入，还有一种趋势必须被重视：此需求非彼需求，“超女”的短信经济是一种新的创意经济的代表，它已超越了传统创意经济的范畴，而它所借助的人类发展史上的新工具——互联网，也正是传统的创意经济所没有的。

所以，价值创新对“价值”和“创新”同样重视。只重价值，不重创新，就容易使企业把精力放在小步递增的“价值创造”上。这种做法，也能改善价值，却不足以使你在市场中出类拔萃。只重创新，不重价值，则易使创新仅为技术突破所驱动，或只注重市场先行，或一味追求新奇怪诞，结果是常常超过买方的心理接受能力和购买力。开创蓝海的成功者和失败者之间的分水岭，不在于尖端技术，也不在于“进入市场的时机”。只有当企业把创新与效用、价格、成本整合一体时，才有价值创新。如果创新不能如此植根于价值之中，那么技术创新者和市场先驱者往往会落到为他人作嫁衣的下场。

价值创新挑战了基于竞争的战略思想中最广为人们接受的信条，即价值和成本间的权衡取舍关系。“常规看法认为，一家企业要么以较高成本为顾客创造更高的价值，要么用较低的成本创造还算不错的价值。这样，战略也就被看作在“差异化”和“低成本”间作出选择。”与之相反，志在开创蓝海者则会同时追求“差异化”和“低成本”。

据湖南卫视广告部的业务员透露，赞助商购买2005年“超级女声”节目冠名权的费用是2800万，此外还投入8000万，制作“超级女声”相关的灯箱、公交车体、媒体广告，再加上在自己的产品包装加上“超级女声”的宣传，总算下来，赞助商为这个节目提供了超过1亿元的资金支持。

从材料中我们可以看到，“超级女声”这个节目的硬件设备和宣传广告的一切费用都是其赞助商出的，可以说，湖南卫视仅仅是提供了一个创意、策划而已，实现了它的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“低成本”；其“差异化”主要体现在通过观众的短信条数来决定参赛选手的去留的问题。这一做法令观众也参与到这场比赛中来，并且由此创下了 6000 万的短期收益。

从上面所列的材料数据中，我们可以看到，在这场全民娱乐的过程中，热需求贡献了 3400 万的收益，冷需求贡献了 6000 万的收益。传统创意经济热需求带来的 3400 万收益是用广告时间换来的，而新创意经济冷需求带来的 6000 万收益是粉丝们发短信给自己的偶像投票带来的。在节目中插播广告是大家所不喜欢的，大大降低大家观看节目的那种享受的感觉，但是，冷需求的短信投票是粉丝的自主进行，看着自己的努力能够为自己的偶像留下来增加一点机会，心里就激动不已，这是一种愉悦的享受。

“电脑游击战”=“填补遗留伙伴”

游击战在中国有悠久的历史。公元前 512 年的吴楚之战中，就有游击性质的作战行动。相传为黄帝臣风后撰写的《握奇经》认为：“游军之形，乍动乍静，避实击虚，视赢挠盛，结陈趋地，断绕四经”，对游击部队的作战行动，作了生动的描述。

游击战是非正规作战。以袭击为主要手段，具有高度的流动性、灵活性、主动性、进攻性和速决性。

就是选择在不激烈的地方竞争，选择在敌人力量薄弱的地方竞争。游击战也是一种蓝海战略，提高了胜算和可能性。电脑市场的竞争就是一场场有机战争，一场场争夺遗留伙伴的战争。

刚开始的时候，由于电脑身躯庞大、价格高昂、功能单一，所以只应用于一些高等学府、研究机构、政府部门或是大型企业等。

时至今日，随着时代的进步、科技的发展，电脑已成为了人类日常生活中不可或缺的伙伴，并变得愈来愈普及。所以，要想在电脑这一行业中脱颖而出，电脑企业必须让其产品成为消费者的“最佳伙伴”。

在 20 世纪 70 年代中期，苹果电脑率先引用 PC 这个名词推出了“Apple Ⅰ”——这表明 PC（个人电脑）的时代正式开始。在那个时代，电脑公司各出奇谋，希望以突破性的科技拉近电脑和人的距离，借以成为人们的最佳伙伴。

到 20 世纪 90 年代后期，PC 的研制技术已经很成熟，功能上没有大的突破空间，价格已经变得稳定而大众化，科技已经不是加强伙伴感觉的催化剂了，这就需要各大电脑公司从其他方面来增强人类伙伴的感觉，以此来扩展自己的电脑市场。

戴尔采取了为消费者量身定做最合适的伙伴的策略，赢得了电脑市场的大半江山。迈克尔·戴尔说：“我是从一个简单问题开始创业的——如何使购买电脑更便捷？答案是直接把电脑卖给终端用户，去除分销商的加价，并把省下的钱还给用户。”

迈克尔·戴尔把这个概念发挥得淋漓尽致，后来成为了广泛传诵的直销概念。其实，直销只是戴尔表面的成功之道，真正引领戴尔达到行业本质的，是为顾客量身定做最佳伙伴的“客制化”。

戴尔在 1984 年开始实行直销，在 1988~1995 年间，其股价一直“牛皮”，在 1996 年才开始暴涨，只要看看戴尔的大事年表便可知道，在 1988~1995 年间，戴尔如常地进行直销，所以股价没有太大变化。在 1996 年开始，戴尔引入了客制化系统，在此之后，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



顾客可以配制自己最合适的伙伴，因此刺激了电脑销量，让其最终占领了电脑市场的半壁江山。

苹果虽然打开是电脑的市场，但是后来曾经一度被戴尔打压，几乎失去了在电脑市场立足的机会。不过，苹果很快想出了对策，它采取了有别于戴尔的客制化的方式，希望透过“像你所想”主动推出各式击中客户心意的产品，来丰富客户的生活，建立亲密的关系，为我们带来“朋友的感动”，赢回了它本该拥有的电脑市场的领跑者的身份。

大家都知道，惠普电脑是我们家中的伙伴，它不断推出崭新的打印机，引导了打印机的潮流、文化及指标。1988 年，推出了 HP’s Desk Jetprinter，并将其普及化，成就了“每人家中都可以有自己的打印机”之梦。1991 年，惠普更将色彩带到每人家中的打印机里，文件不再是单调的黑与白。之后又将集影印机、传真机、打印机于一身的 HPOfficeJet 带到各个公司，为人带来无限的方便。最后，惠普更推出顶峰之作：HPDeskjet5550，务求将你的家变成私人冲印店。时至今日，惠普已经售出超过 3.3 亿部打印机。后来，它收购了制造电脑的先行者康柏，使它更深入地渗透到电脑市场中去，成为了既精于制造电脑，又精于制造打印机的企业。这样不仅可以提高其技术水准，还可以得到成本上的协同效应。由此奠定了惠普在电脑市场上的几大霸主地位。

由于电脑市场已经被几大电脑公司瓜分，如果其他公司、其他厂商想要挤进这个市场，就只能打游击战，以填补这些大电脑公司所遗留下来的伙伴。

2004 年，美国市场调研公司 Gartner 曾经表示：“到 2007 年，至少有三家当前的全球十大 PC 制造商将会被迫退出 PC 制造行业。”而在 2005 年，IBM 的 PC 部门就首先被联想集团收购，全球第三大的 PC 制造商 IBM 从此被联想所取代。由此可见，PC 行业的竞争是多么的激烈，就连这位拥有超过 100 年电脑历史的“蓝色巨人”IBM 都退下火线。所以，如果想要在这个市场分一杯羹，就要打游击战争，来填补那些大公司遗留下来的伙伴。其中做得最好的就是方正公司。

方正科技除了设有一般正常厂商都有的 PC 型号之外，它有两款 PC 在业界是比较有名的。第一款是“网吧经营包”。“网吧”在国内发展十分迅速，到“网吧”消遣的“网民”有很多，它成了国内市场的一大特色。方正就是抓住这一特色，推出“网吧经营包”，从 PC 供应到“网吧”内外部装修，都为“网吧”经营者提供“一条龙”的服务；同时亦推出“网吧”电脑系列，按“网吧”需要，特制电脑型号以求紧密配合“网吧”的经营者和客户的需求。这样，方正一来成为“网吧”经营者的经营伙伴，二来又可以通过“网吧”客户，慢慢建立自我形象，逐步将方正电脑填入“网民”的生活中，建立新的伙伴关系。方正成功填补遗留伙伴，同时又建立了伙伴关系，提高了自身形象。

方正第二款是“鼠米电脑”。方正推出了全球首款成人 / 儿童双模式电脑，外形设计特别，令屏幕可以大幅度调低，配合儿童高度，又加入触感式屏幕等引起儿童兴趣的功能，明确要成为儿童的伙伴。“鼠米电脑”设有儿童锁，让家长能以儿童锁在成人 / 儿童模式之间轻松切换。儿童模式对电脑某些操作有所限制，例如：家长可以针对儿童模式下登录的网站进行设置，避免孩子受到不良资讯的影响。

方正再一次进攻了市场上的空白位置，家长可以放心地让儿童使用电脑。“鼠米电脑”成为了家长的托管人和小孩的监护人，同时与家长和儿童建立了良好的伙伴关系。方正这支“游击队”击中了市场的虚位，使客户与电脑建立了一种特别的伙伴关系，成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



功吸引了大量客户。它更成功地植下方正的伙伴感觉，这些使用“鼠米电脑”的儿童人生中的第一个伙伴就是方正电脑，他日长大后很有可能便将方正电脑置于首选。

“游击战”具有高度的流动性和灵活性，这种战术比较适合电脑企业抓住行业本质——“填补遗留伙伴”。现在的电脑市场上的电脑一般都能满足大部分人的要求，成为客户的伙伴，但每人对伙伴的要求有所差异。

国内企业应发挥自己对本土的认识和经验，“避实击虚”，积极创造机会，主动出击，化整为零，尽量找寻市场上的空白地带，填补某些客户群对伙伴的特定要求，针对性地建立伙伴关系。

方正就是一看到虚位就大力出击，以弱胜强。它一直都是瞄准“遗留伙伴”而进攻，避免与国际劲敌正面冲突，这就是“蓝海生存之道”。在 2006 年，方正已经连续七年打入国内市场前两位，跻身全球前七，位居亚太第四。国内市场占有率一直稳步上扬，2006 年第二季度方正科技电脑销量的国内市场占有率更由第一季度的 12.7% 升破 13%。从中我们可以看到，打游击战，填补本行业的其他大公司遗留下来的伙伴也是一种蓝海制胜的方法。

不被埋没的“宝马”垃圾桶

现在大家都已经知道，蓝海战略可以给企业开辟新的战场，让企业能够轻轻松松获得效益，但是，现实中，很多企业的战略规划过程使他们徘徊于红海之间，因而容易使企业在现有的市场空间内竞争。

这是因为很多的规划过程都要准备一大套文件，而数据资料则是来源于企业不同部门的大杂烩，这些部门的议程互相冲突，相互之间也缺乏沟通。在这个过程中，经理们把思索战略规划的大部分时间都花在填空和摆弄数据上，而不是在思索中打破成规，对如何冲破现有竞争有一个清楚的全局性认识。所以，想要让自己的蓝海战略取得成功就要注重全局而非数字。Wesco 这家企业的成功就在于此，所以它们被誉为“宝马垃圾桶”。

Wesco 是一家德国家族企业，已经有 141 年的历史，它的核心产品是垃圾桶，他们生产的垃圾桶不是我们平时所见到的那种普通的垃圾桶，他们生产世界上最昂贵的垃圾桶，在 Wesco 的 15 类产品中，最便宜的一件在中国的售价都高达 2000 元，最高的能达到上万元。它在德国有两家工厂。2008 年，仅有 220 名员工的 Wesco 产值达到 3500 万欧元。

垃圾桶的企业遍地都是，为什么 Wesco 的垃圾桶的价格那么高昂，却还有这么大的市场？就是因为他们注重全局，而并不把目光仅仅投在数字上面。Wesco 的主要负责人爱格伯特·涅高兹曾经介绍，Wesco 在中国的定位是：家居用品中的宝马汽车。选择在经济低潮期进入中国，爱格伯特·涅高兹有自己的理由：优秀的设计和品质并不容易被经济危机埋没。爱格伯特·涅高兹已经把 Wesco 在中国的战略布局图绘制了出来。

而绘制战略布局图不仅能够将一家企业在市场中现有的战略定位以视觉形式表现出来，也能帮助它勾绘出未来的战略。通过围绕战略布局图构筑企业的战略规划过程，企业和其管理者们就能把主要精力集中在大局上，而不是沉浸在数字和术语中，对一些企业运营上的细节纠缠不清。

为什么 Wesco 的价格如此之高？其主要负责人是这样回答的：质量、设计和色彩是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



Wesco 产品的竞争优势。

在色彩上的大胆运用是 Wesco 的特色，Wesco 的油漆工艺采用的是宝马和奔驰使用的烤漆工艺。没有人把这样的工艺用在家庭用品上。翻看 Wesco 的产品手册，大家无论如何也不会把那些色彩斑斓，做工精细看上去更像装饰品的物件和垃圾桶联系在一起。

以其中一款智能垃圾桶为例，表面上看并没有更多可取之处，但实际上这款智能型垃圾桶在盖子上安装有红外线感应器，当你靠近它丢垃圾的时候，它会自动打开盖子。这样就可以避免使用者直接接触垃圾。

Wesco 产品质量十分过硬，所有产品用的是不锈钢材质。而且他们提供一项特殊的服务：十年内都可以保修甚至更换。

Wesco 在垃圾桶的市场打开了一个蓝海，把垃圾桶当成一个艺术品来卖给消费者，把改变中国人对垃圾桶等家居用品的消费观念当做首要的工作。所以他们在中国的广告攻势主要是：提高生活品位，美化生活，不再把垃圾桶藏在门后那些看不见的地方。而且，Wesco 推出的是组合性产品，从垃圾桶到厨房小用具，再到锅、壶，等等。消费者可以根据自己的审美观点搭配不同的颜色，使厨房更加具有个性。这样就吸引了很多消费者去尝试。

这是因为 Wesco 的负责人很清楚，在开创蓝海上具有高度潜力的战略轮廓有三个互为补充的特点：重点突出，另辟蹊径、令人信服。所以他们把改变消费者的家具用品的消费观念放在首位。要知道，如果一家企业的战略轮廓不能清楚地反映这些特点，它的战略就容易糊涂混乱、随波逐流、难以表达，这样的战略执行起来也容易成本过高。

一家企业永远不应将自己的眼睛外包给别人，眼见为实，这点无可替代。好的画家不会按他人的描述或照片作画，他们要自己看到所绘的物体，对好的战略家来说也是一样。爱格伯特·涅高兹对于中国市场能否接受 2000 元，甚至上万元一个垃圾桶产品也有着自己的顾虑。因此，他选择了和中国的家族企业合作的方式进军中国。他们与中国的家族企业合作，并不是把自己的产品完全交给中国的家族企业去支配，他们仍然保留了自己的主权。他们通过与中国的企业合作，可以更有针对性地进行产品推介，了解中国市场特性。比如说国外的垃圾桶都是非常大的，大约 50 多升。但中国很少有家庭会如此选择，这些文化差异就可以通过合作的中国企业获得，然后其总工程师就会按照这些收集到的中国市场的信息去做开发和研究，设计出适合中国市场的产品。

Wesco 保留自己的眼睛还表现在另外一点上，虽然它找了中国的企业进行合作，但是，它并没有跟中国的家具产品一样，以低廉的价格来赢取市场的份额。它仍然把自己的产品定位于“宝马”级别，将消费群定位在 30 到 50 岁之间的高薪人士。而把那些有过海外生活经历，对于生活品质要求更高的白领定位为他们的主力消费群。这样，保持了他们“宝马”垃圾桶的高品位的产品定位，从而摆脱了中国众多低廉家居用品市场的竞争。如果管理者们能从如何摆脱竞争的全景图开始考虑问题，处理起细节来就更容易了。将战略本身放回到战略规划中，它们将大大增加企业开创蓝海的机会。

年轻人创业要懂得“蓝海战略”

红海代表现今存在的所有产业，这是我们已知的市场空间；蓝海则代表当今还不存

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在的产业，这就是未知的市场空间。

在红海中，每个产业的界限已被划定并为人们所接受，竞争规则也已为人们所知。在这里，企业试图击败对手，以攫取更大的市场份额。随着市场空间越来越拥挤，利润和增长的前途也就越来越黯淡。产品成了货品，残酷的竞争也让红海变得越发惨烈。

沙县小吃每年都有新的店面开张，采取的是模仿国外的标准连锁模式，沙县小吃各个店菜样品种、环境、服务都一样，现在在北京各个区县都能够看到沙县小吃的门店。在福建，无论豪华大店还是特色小店，其菜价都是特别低，被许多外地人称为福州“一怪”。而经营风格上，绝大多数酒店、酒楼在菜式、经营模式上抄袭成风，甚至连装修、餐具、迎宾道别语也如出一辙。最终形成了“你有我有全都有”、“千店一面’的格局。

据统计，因福建餐饮市场竞争激烈，众商家在缺少竞争手段的前提下，又缺乏“游戏规则”及行业约束，福建的一些餐饮企业处于盲目竞争状态，大打价格战，杀得天昏地暗、血流成河。业界戏称，这就是福建餐饮业特有的“红海战略”。

而“红海战略’最直接的后果是使福建餐饮价值低于全国同类城市的 30%。几年的价格较量，使福建餐饮业的平均利润逐年下降。

这既不利于本地餐饮业的扩大再生产和可持续发展，还阻碍了福建菜系走向全国。市场的规律告诉我们，企业竞争的目光不应只是盯着对手，而应瞄准消费需求，实施消费创新，实现由“红海战略”向“蓝海战略”的转变。为了摆脱福建餐饮行业低水平、低层次的竞争格局，沙县小吃应该适时地提出了子品牌战略。

懂得蓝海，就不会让自己总是在已有的产业里徘徊；懂得蓝海，就会轻轻松松地找到新的道路。所以，年轻人创业要懂得“蓝海战略”。

蓝海代表着亟待开发的市场空间，代表着创造新需求，代表着高利润增长的机会。尽管有些蓝海完全是在已有产业边界以外创建的，但大多数蓝海则是通过在红海内部扩展已有产业边界而开拓出来的。

在蓝海中，竞争无从谈起，因为游戏的规则还未制定。当然，能打败对手，在红海中遨游，这点永远很重要。红海永远有其作用，它是商业生活中的一个事实存在。但是，今天在越来越多的产业中，供给都超过了需求，在日益萎缩的市场中为份额而战，虽说是必要的，却不足以维持企业的上乘表现。企业需要超越竞争这一境界。它们必须开创蓝海，以抓住新的利润和增长的契机。所以，想要创业的年轻人必须要懂得蓝海战略，以此为自己的创业留出更大的空间，让自己的事业发展得更顺利。

事实上，产业从来就不是静止的，它们总是不断地在变化着，随着时间的流逝，总会有新的产业部门产生。

经过研究发现，那些因为运用蓝海战略而取得成功的企业中，有 86%的新项目属于产品延伸，即在已有的市场空间中，也就是红海中小步递增的改进，这样的业务项目占总收入的 62%和总利润的 39%。剩下 14%的新业务旨在开创蓝海。它们所创下的收入占总收入的 38%，利润则占到 61%。

鉴于这些新项目的推出包含了开创红海和蓝海的总投资，开创蓝海对提升企业收益表现方面的作用显而易见。

现在，随着科技的加速发展，生产率大大提高，厂家向市场提供的产品和服务，也前所未有地纷繁多样。这就给需要创业的年轻人产生了很大的压力，因为，原来的产业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



原本就供给超过了需求。这样，一方面，供给因为全球竞争加剧而增加，另一方面，并无准确数据显示世界范围内的需求是否有所增加。结果是，产品和服务加速货品化，价格战愈演愈烈，利润率不断下降。近年一些在产业层面对美国主要品牌进行的研究证实了这一趋势。“这些研究揭示，就主要的产品和服务类别而言，总的来说各种品牌已经变得越来越相似，这使得人们越来越基于价格做出选择。”

人们不再像过去那样，坚持要用汰渍洗衣粉。当佳洁士牙膏减价时，他们就不一定非用高露洁不可，反之亦然。在过度拥挤的产业中，经济无论是好转还是衰退，要想让品牌脱颖而出都变得越来越困难了。

凡此种种都表明，20世纪大多数战略和管理方法的演化发展所处的商业环境正在加速消失。随着红海变得越来越血腥，想要创业的年轻人应该比现在所习惯的那样更加关注蓝海，要懂得一点“蓝海战略”，以便为自己的创业开辟出一片宽阔的蓝海。

此路不通，试试其他的六条路

什么样的问题都有解决办法，而当常规方法不能解决问题时，就应该考虑从常规之外寻找突破点。开辟蓝海市场也是一样，当此路不通的时候，要勇敢地试试其他的路。

李宇明是华中师大的年轻教授，刚结婚不久，妻子就因为患类风湿性关节炎成了卧床不起的病人。生下女儿后，妻子的病情又加重了。面对常年卧床的妻子、刚刚降生的女儿、还没开头的事业，李宇明矛盾重重，一天，他突然想到，能不能把自己的研究方向定在儿童语言的研究上呢？从此，妻子成了最佳合作伙伴，刚出生的女儿则成了最好的研究对象。家里处处都是小纸片和铅笔头，女儿一发音，他们立刻作最原始的记载，同时每周一次用录音带录下文字难以描摹的声音。就这样坚持了6年，到女儿上学时，他和妻子开创了一项世界纪录：掌握了从出生到6岁之间儿童语言发展的原始资料，而国外此项纪录最长的只到3岁。1991年，李宇明的《汉族儿童问句系统习得探微》的出版，在国内外语言界引起了震动。

从李宇明教授成功的经历来看，很多时候，当我们面临困难的时候，按照常规来走不通的时候，我们可以放弃这条常规的道路，因为成功的路径不止一个，不要循规蹈矩，更不要放弃成功的信心，此路不通，就该换条路试试。

同理，一个企业在市场中生存，面临的竞争来自四面八方，能够发展的方向也是成千上万，那么，找到一个能够开辟蓝海的发展方向对企业来说是至关重要的。

诺尔曼·梅尔是美国著名的生理学家。在一项实验中，梅尔博士交给受试者一个任务，让他们设法把悬在天花板上的两根不同长度的绳子的末端系在一起。绳子所在的位置使受试者握住一根绳子的时候，无法接触到另一根绳子。一些人的第一反应是寻找一根棍子来扩大手能到的范围。还有一些人则想方设法要将绳子加长一些，但这两条路都没有走通。某些受试者想到，可以设法让一根绳子跑到他们面前来。他们在长绳的末端拴上一件东西，让绳子像钟摆一样摇荡，当绳子向他们荡过来的时候，他们就把绳子抓住，并把它和短绳系在了一起。从这个实验中，梅尔了解到，善于思考的人如果发现此路不通就会尝试其他方法，从一个方向跳到另一方向，最终找到最佳的方法。

通往成功的路并非只有一条，我们没有找到另一条路，是因为我们尚未发现它，并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



非它不存在。从诺尔曼·梅尔的实验中，我们更确定了这样的理念，当一条路已经走不通时，就要去找另一条路。

在研究那些开创蓝海成功的企业的实践中，发现了六条路径可以重构市场边界的开创蓝海的规律，这些路径可以普遍应用到各个产业部门中，并引领企业步入商业上可行的蓝海创意走廊。所以，企业在开创蓝海市场的时候，如果此路不通，可以试试其他的六条路：

第一条路：跨越他择产业

在最广泛的意义上，一家企业不仅仅与自身所在产业中的对手企业竞争，还与那些其他产业中生产他择性产品或服务的企业竞争。他择品的概念要比替代品更广。形式不同但功能或核心效用相同的产品或服务，往往互为替代品。而另一方面，他择品则包括功能与形式不同而目的却相同的产品和服务。想要跨越他择产业，就要弄明白这些问题：对于我们自己的产业来说，他择产业都有哪些？为什么顾客会在它们之间作出权衡取舍呢？通过集中力量提供那些促使买方跨产业权衡的关键元素，剔除或减少其他元素，我们就可以开创出一片蓝海的空间。

第二条路：跨越战略集团

所谓战略集团，指的是产业中的一组战略相似的企业。在大多数产业中，企业可以按为数不多的几个战略集团归类，这些集团体现的是战略上的根本差别。根据价格和性能，我们可以把战略集团大致上按等级排序。价格的提高倾向于带来某些性能上的相应提高。多数公司注重改善它们在战略集团内部的竞争地位。跨越现有战略集团开创蓝海的关键，就在于突破这种狭窄的视野，搞清楚是什么因素决定着顾客在高档消费品和低档消费品之间作出选择。

第三条路：跨越买方链

在很多产业中，竞争者对目标买方是谁的定义趋同。而在现实中，买方是由不同环节组成的一条链，每个环节都直接或间接地影响购买决定。购买者为产品或服务付账，但却不一定是实际的使用者。有时候，买方链中还包含施加影响者。在一个产业中，企业常常会瞄准不同的细分顾客群，但是产业却往往锁定同样的买方群体。有时候，这种目标聚集是有强烈的经济理由的。但很多时候，它只是产业实践的结果，却从未有人去质疑它。挑战产业有关目标买方群体的常识成规，就可能引领我们发现崭新的蓝海。企业通过跨越买方群体看市场，就可能得到新的启发，由此重新设计价值曲线，把目光集中到过去曾经忽视的买方群体上。

第四条路：跨越互补性产品和服务项目

产品和服务很少会在“真空”中使用，多数情况下，它们的价值也受到其他产品和服务的影响。但是在多数产业中，相互竞争的企业都不约而同地局限于产业自身的产品和服务项目。其实，互补性的产品和服务中常常蕴藏着未经发掘的需求。关键在于搞清买方在选择产品或服务时寻求些什么，一个简单的办法就是考虑一下人们在使用我们的产品之前、之中、之后都有哪些需要。

第五条路：跨越针对卖方的功能与情感导向

产业中的竞争不仅容易汇聚到已被人们接受的产品和服务的范围上，还容易集中到有关产品和服务的两种可能的吸引力之一上。然而，产品或服务的吸引力从本质上来说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



很少是非此即彼的。通常，它只是企业以某种方式竞争的结果，这种竞争无意间为顾客灌输了对产品的定向期望。当企业愿意挑战产业现有的功能与情感导向时，它们往往能发现新的市场空间。

第六条路：跨越时间

随着时间的推移，很多产业都要受到外部潮流的影响。从正确角度看待这些潮流能让我们明白如何创造蓝海机会。然而，启发蓝海战略的关键灵感很少来自预测潮流本身，而是源于从商业角度洞悉这样的潮流将如何改变顾客所获得的价值，如何影响企业的商业模式。通过跨越时间看市场，就是将今天市场所提供的价值移到明天的市场可能提供的价值上，这样，企业的经理们就能够主动地塑造未来，开创新的蓝海。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

长尾理论
——聚沙成塔，积水成渊

聚合人类时间和经历的长尾

“长尾”的概念是美国人克里斯·安德森 2004 年 10 月提出的，他将集中了人们需求的流行市场称为“头部”，而有些需求是小量的、零散的、个性化的，这部分需求所形成的非流行市场就是“尾巴”。克里斯认为，只要存储和流通的渠道足够大，需求不旺或销量不佳的产品共同占据的市场份额就可以和那些数量不多的热卖品所占据的市场份额相匹敌甚至更大。

一个小数乘以一个非常大的数字等于一个大数，许许多多小市场聚合在一起就成了一个大市场。“将所有非流行的市场累加起来就会形成一个比流行市场还大的市场”，“长尾理论”终结了被公认无比正确的“二八定律”时代。“长尾理论”诞生后，人们不再只关心 20% 的拥有 80% 的财富的那一群人了，因为 80% 的那群人占有的市场份额与 20% 的人占有的市场份额是相同的。

长尾理论发展至今，已经成为了许多企业成功的秘诀。他们利用这个理论，抓住了市场中的被人遗忘的长尾——冷门商品，从而成就了自己的大业。我们现在都很熟悉的谷歌就是很好的例子。

谷歌是一个最典型的“长尾”公司，其成长历程就是把广告商和出版商的“长尾”商业化的过程。谷歌的主要利润不是来自大型企业的广告，而是小公司的广告。以占据了谷歌半壁江山的 AdSense 为例，它面向的客户是数以百万计的中小型网站和个人。对于普通的媒体和广告商而言，这个群体的价值微小得简直不值一提，但谷歌通过为其提供个性化定制的广告服务，将这些数量众多的群体汇集起来，形成了非常可观的经济利润。目前，谷歌的市值已超过 1200 亿美元，被认为是“最有价值的媒体公司”，远远超过了那些传统的老牌传媒。

从材料中我们可以看到，抓住长尾确实是企业制胜的方式，但是，想要凭着长尾获

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



得成功也不是那么轻而易举的事，长尾是要聚合人类的时间和经历的。

从谷歌的成功经历我们也可以看到，它的客户是数以百万计的中小型网站和个人，这些人和网站并不是一夜之间就能够聚合起来的，他们得夜以继日，慢慢地把市场打开，通过宣传把自己的服务传播开去，让这些中小网站和个人得知谷歌有这样的服务，并且找到谷歌。这些过程都是需要时间和经历的。况且，谷歌并不是从一开始知道怎么和这些中小网页合作，也是经过多次的不断测试才取得成功的。

可以说，利用长尾，开发新的市场并不容易，并不是所有抓住长尾市场的企业都能够成功。

2008 年，一家名为 stylehop 的公司成立了，是从事发现流行时尚物品的创业公司，它通过推出面对消费者的时尚游戏让消费者玩，从而根据某个消费者具体的玩法来为其推荐流行时尚物品。它的经营方式是：拿到种子投资之后，然后再推出自己的业务。但由于后期融资遇到困难，不得不压缩资金，转而投向能更快赚钱的业务。这家公司只创立了 2 年就走到了末路。

把游戏与时尚相结合倒是一个颇具特点的创意，它抓住了游戏玩家这个小众群体来推销时尚用品，可以说也抓到了一个长尾，但是，缺少了时间和经验的积淀，才经过了 2 年的时间，它就以失败告终。

从中我们更确定了一点：长尾战略的胜利必须聚合人类的时间和经历，否则，也只能跟 stylehop 公司一样，只是昙花一现而已。

互联网企业可以进一步降低单品销售成本，甚至没有真正的库存，而网站流量和维护费用远比传统店面低，所以能够极大地扩大销售品种。比如 amazon 就是如此。

如果互联网企业销售的是虚拟产品，则支付和配送成本几乎为 0，可以把长尾理论发挥到极致。googleadwords、itune 音乐下载都属于这种情况。可以说，虚拟产品销售天生就适合长尾理论。

“长尾理论”的出现，将改变企业营销与生产的思维，带动另一波商业势力的消长。执著于培植畅销商品的人会发现，畅销商品带来的利润越来越薄；愿意给长尾商品机会的人，则可能积少成多，累积庞大商机。这主要是因为：

首先，“长尾”绝不意味着仅仅是把众多分散的小市场聚合为一个大尾巴，它还需要一个坚强有力的“头部”以及“头部”与“尾巴”之间的有效联系。

其次，无论怎么说，相对畅销品而言，“长尾”是非热销产品，属遗留产品或滞销品，无论在企业还是在市场上都属“处理品”，任何企业都不可能有意或着力生产这些产品，更不可能把这些滞销品和处理品作为企业的利润来源甚至是利润支撑，否则，那就是本末倒置，舍近期大利去追逐远期小利。

再次，在传统商业现有的游戏规则下几乎不可能。因为传统商业目前仍然是以“销售量带来的收益持平或者超过成本”这一商业常识作为指导，如果在自己的“零售网络”中最终聚集的用户数量还是非常少的话，依然无法通过这种产品赢利，这时要在“长尾市场”中做生意，不是为时已晚，就是压死企业的最后一根稻草。

“长尾理论”不只影响企业的策略，也将左右人们的品位与价值判断。大众文化不再万夫莫敌，小众文化也将有越来越多的拥护者。唯有充分利用“长尾理论”的人，才能在未来呼风唤雨。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



如果蚂蚁也有扩音器，它们会说些什么

经济学中有一个被称为帕累托法则的著名理论，也被称为“80/20 法则”，它是形成“80% 的销售额由 20% 的优良顾客创造”这一观点的基础。

现代市场营销就是以该理论为基础，从而建立了厚待优良顾客，促使其重复消费的结构。为什么不开发那 80% 的顾客呢？因为沟通需要成本。

20 世纪以前，企业与顾客之间是从量制成本的沟通时代，无论是面谈、电话、直投广告还是以电视广告为代表的大众传播方式，都是随着对象顾客的增多，成本也会按比例增加。在那个时代，一些企业处于产业链中的重要环节，对下游具有非常重要的影响力，并且形成了垄断或积聚效应，大规模生产、标准化定制、基础件供应、控制行业生产规范为这些企业带来了经济权力，它们习惯于作为“二八”经济中的“二”那部分胜者，对同行业甚至产业链用“大喇叭”发号施令，而小量生产、不规模经济、个性化定制、小额交易这些概念不啻让它们采用个别“咬耳朵”、“捣鬼”、“口头通知”的方式建立与产业链和同行业的信息管道，对此它们在观念上根本无法接受。

随着网络的出现及其爆发性的普及，企业和顾客之间的沟通方式改变了，不再是从量制成本了。正常情况下，只要通信量增加，服务器和网络就要增强，因此成本也会增加。但是通信设备的发展速度远远超过了摩尔定律，网络沟通的高速化和低价化，使得在同等成本下进行更大量的信息交流成为可能。随着网络和宽带的不断普及，沟通成本已无限接近于零。

传统“二八”经济中的“规模经济”属于一种基于资本优势和大众传播机制的“市场的总体积聚规模”或“消费品的规模”；“长尾”经济中的“规模经济”属于基于信息渠道优势和个人化传播机制的“市场的个体积聚规模”或“消费主体的规模”。也就是说现在的世界是多数人的世界，非主流永远是社会最重要的支撑；所谓眼球经济或者叫吸引力经济是短暂的。

在今天这个产品极大丰富，信息极大充盈的时代，多样性和个性化是需求的主流，作为企业，考虑更多应该是极大广泛的消费者。由于信息技术的发展与上下沟通通路的健康发展，蚂蚁都可以有话语权，就如同给他们装上了扩音器。所以，在当今社会，企业要想得到长足的发展，就要注意到代表大多数人的蚂蚁，要想一想，如果蚂蚁也有扩音器，它们会说些什么？以此来抓住自己行业中的“长尾”市场。

在美国，罗伊·崔和他的朋友马克·曼古尔拉没有发表什么长篇大论，但他们却在短短三个月内创造了韩式煎玉米卷风靡洛杉矶的奇迹，甚至连 BBC、《纽约时报》和《新闻周刊》都将它作为报道对象。

韩式煎玉米卷本身并没有什么新意，他们的成功在于他们善于利用最新、最强有力的社会化媒体——微博。微博有着无可比拟的实时性，他们就在微博上面实时报告了一下方位。“我一晚上能够为 100 人准备食物，但微博可以在 1 秒钟内就能将 5000 人召集在一起，让口头推荐的宣传效应提高 100 万倍”，他们如是说，这就是微博的力量。

从材料中我们可以看到网络时代微博的强大力量，仅仅 1 秒钟就可以将 5000 人召集在一起。而现在，微博正在快速成长壮大，几乎每个人都有一个微博，这就好比给所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



有人都赋予了话语权，就像蚂蚁有了扩音器，不管它有多么的微小，由于扩音器的作用，我们都能够注意到它的存在和需求。

而微博也有这样的功能，它代表着我们广大的民众的声音。其实广大的民众不想也不需要去呼吁，可是，网络的发展已经超越和彻底颠覆了传统的沟通方式。一个人的声音，迅速就能成为大众的声音，就如同给蚂蚁装上了扩音器。就像 2009 年曾经出现的那件事那样：

108 集大型武侠动画片《虹猫蓝兔七侠传》在一片叫好叫座声中，一个名叫“老蛋”的网友却在网上大声疾呼“禁播”该剧，随即该剧被停播，这与《虹猫蓝兔七侠传》的宣传资料上一系列名人对《虹猫蓝兔七侠传》的高度评价极其不符。

从中我们可以看到，网络时代赋予广大民众的话语权是多么的强大。而聪明的企业就能够从这些众多的微博信息中发现长尾市场，利用好微博这个扩音器，快速创造品牌，为自己的企业开创出新的局面。

从主流到非主流，文化正在分裂成无数的文化碎片，这个趋势令传统媒体和娱乐业头疼不已。在经理人们花了数十年的时间练就了一身创意、选择、宣传大热门的本领之后，这些热门却突然间不那么有效了。观众们正在转向另一些东西，一些纷乱而又模糊的……我们当然不能把它们定义为“失败者”，因为它们最初就没有打算统治世界。应该说，它们是除热门之外的“其他东西”。

这个领域被人忽略是件奇怪的事。毕竟，我们谈论的是“绝大多数”。绝大多数电影都不是热门，绝大多数音乐都没进过 10 佳榜，绝大多数书籍都不是畅销书，绝大多数电视节目都没有被尼尔森公司调查过，更别说在黄金时段大出风头了。但是，它们之中有许多赢得了全世界数百万人的认可。它们只不过不算大热门罢了，而正是因为它们不算热门，它们才被忽视了。

然而，它们正是曾经百依百顺的大规模市场瓦解之后的新去向。过去，重要的是少数几个大热门，其他东西都无足轻重；而现在，数百万个迷你市场和迷你明星组成了一幅令人迷惑的新景象。大规模市场正在转化成数之不尽的利基市场，而且，这种趋势愈演愈烈。

所以，要想在竞争中立于不败之地，就要多多关注像蚂蚁那样的微小的非主流市场，看看如果它们也有扩音器，它们会说些什么，顺应它们的需求，发展壮大自己的事业。

“做小做强”而不是“做大做强”

企业的“大”与“小”也许只存在唯一的一个指标，那就是对市场格局和结构的影响能力——而不是企业雇佣人数、净资产、生产产值等，甚至不再是企业销售额。可以说，在如今知识化的全息经济中企业组织的竞争格局会呈现出“越大越弱”的趋势，或者说以后更时髦的企业和产业界口号将会是“做小做强”而不是“做大做强”。

大者不一定是强者，在中国当前的企业界，真正的强者似乎不是那些大企业，而是浙江等地的中小企业。

一个企业的股东数量有很大的弹性：股东最少的企业，可以只有一个股东；股东较多的企业，可以有 10 万甚至 10 亿个股东。中国的上市公司，股东数量不少都在 10 万以上；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



中国的全民所有制企业就是拥有 10 亿股东的企业，只不过股权没有在个人之间量化。这里存在着量变到质变的关系。当企业只有一个股东时，比如某企业是李先生的，李先生会有很强的责任感，作为该企业的所有者，李先生事事都会亲自过问。如果该企业的股东不是 1 个，而是 10 个、100 个、1000 个、1 万个以上，作为股东的李先生，其股东意识必定下降甚至所剩无几，忘了自己是企业的股东。他不会有兴趣参加股东会，更不会有兴趣过问企业事务。这样，只能由经营者来掌控企业了。而一个企业对于一个经营者来说，它只是他的赚钱工具而已，至于企业的前途如何，经营者才不会那么在意，大不了他跳槽到更好的企业任职。这是大多数企业“越大越弱”的原因。

由于大量企业的“做大做垮”，更多的人更加坚信了长尾理论，更多的企业走上了“做小做强”的发展长尾市场的道路，网络界就有很多这样的例子，最著名的就是淘宝网。

马云当年创建淘宝网的时候，竞争对手想要把淘宝网扼杀在“摇篮”中，于是同各大门户网站都签了排他性协议，导致几乎没有一家稍具规模的网站愿意展示有关淘宝网的广告。无奈之下，马云团队找到了中小网站，最终让多数的中小网站都挂上了他们的广告。此后，淘宝网歪打正着地红了，成为中国首屈一指的 C2C 商业网站。马云因此对中小网站充满感激，试图挖掘更多与之合作的机会，结果让他找到了重要的商机。

在中国所有的网站中，中小网站在数量上所占比重远远超过大型门户网站，尽管前者单个的流量不如后者，但它的总体流量仍相当庞大。过去，一个网络广告如果想要制造声势，只能投放在门户网站上，但其高昂的收费令中小企业很难承受。中小网站由于过去一直缺乏把自己的流量变现的能力，因此，其广告位的收费比较平民化，这恰好符合中小企业广告主的需求。

在对目标客户的选择上，马云独辟蹊径，事实证明，马云发现了真正的“宝藏”。其实，长尾理论强调正是“做小做强”，如果企业能够发掘那些小众的群体，专门做好他们的产品和服务，企业也是可以通过“做小”达到“做强”的效果。重庆有一个房地产开发商就是利用这个长尾理论赢得了绝对的市场地位。

重庆的楼市产品众多，很多开发商在进行产品设计时，总是希望所有购房者都是自己的目标群体：做住宅的，希望都市新贵、中间阶层、首次置业的小年轻、投资者都来买自己的房子；做写字楼的，希望大型国企、500 强外企、本土民企——只要这些公司愿意签合同，都可以搬进来开始生活与工作。但聪明的开发商，从不为所有人服务，他们只做高级定制，只为自己选定的优质小众客户服务，从而收获独特的市场口碑与良好的市场效应。贝蒙盘古，正是这样一个聪明的开发商。

在细分受众、深挖小众需求后，贝蒙盘古走出了其他写字楼不曾踏上的另一条路——在都市中心打造与众不同的企业别墅。贝蒙盘古位于江北、渝北、北部新区三北交汇处，雄踞两江新区核心，所谓黄金地段名副其实。在这类金贵的地段上，任它修 10 栋 30 层以上的写字楼，都不会有人意外。然而，贝蒙盘古却选择仅修建 6 栋 6 层的企业别墅与 1 栋 14 层的写字楼，让人不敢置信这样的谋略与气度。40% 的低密度、2.0 的超低容积率，30% 以上的绿化率，这种别墅级别的待遇，首次出现在重庆写字楼，此作品刚一出现，就赢得了各方的人士的喜爱。

从材料中，我们可以看到，贝蒙盘古并没有从最广大的企业来定位自己的客户目标，它只为那些优质的客户服务，由于设计得好，正好满足了高水平市场的喜爱，让它一炮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

打响了房地产市场。

其实，“展示”和“选择”是积累“长尾”优势的两大窍门，只有对相关冷门品种进行尽可能完美、完全、完善的展示，才可以建立起“长尾”供应与潜在用户需求的接口和界面；只有对用户人性化需求进行科学的分类索引才可以在此基础上奠定对大量冷门品种进行分类消费的“描述”基础。

“头部”和“尾部”在逻辑上是一对相互依存的范畴，以目前人类的人口基数看，让所有经济领域都成为“尾部”并不符合逻辑。因此，“长尾”的发展趋势要求企业站在现实和未来的立场上，同时寻求两种不同的竞争战略——“头部”战略和“尾部”战略。

“长尾”意味着更大的机会选择成本和机会风险，在“二八现象”中“尾部”是规模经济的雷区，不规模的规模经济则无法发展——那时根本无法想象由“渠道”负担如此巨大的个性化的小额经济的聚类，因为“机会成本”的约束实在太严厉了。或许可以说，“长尾”经济就是克服传统的“机会成本”、重新树立全新的“机会成本”概念的经济，而且它属于基于小额交易“不规模的规模经济”，是纯粹的“人”的规模经济，所以，做小是绝对有机会做强的。

只要有人卖，就会有人买

“长尾”效应本质上是一种由人类“人口总数”所决定的内在规律性，旨在撬动和实现数以亿计的“人性”的经济潜能，“长尾”经济所涉及的一切供应、需求和交易，其背后的相关的组织、人群和个人才是“长尾”的真实内容。

所谓“长尾”，首先是“人”的“长尾”。所以，就有了这样的一种说法：“扔一颗石子，就会砸中一个潜在的顾客。”这从另一个角度来说，只要有人卖，就会有人买。

随着网络传播和零售的兴起，我们正进入一个丰饶的世界，引起我们注意的应当是需求曲线中那条长长的尾部，长尾末端的需求量仍然不是零。什么样的产品都有人买。而且真正让人吃惊的是长尾的可怕规模。一般的实体书店中藏有大约 100000 种书，但亚马逊的书籍销量中竟有差不多 1/4 是排名 100000 位之后的书贡献的，大多数成功的网络企业正在以这样或那样的方式利用长尾，这些企业不仅仅扩展了现有市场，更重要的是，他们还发现了崭新的市场，传统的实体销售商力所不能及的那些新市场的规模远比人们想象的大。所以，在这个长尾市场发展的阶段，只要有人卖，就会有人买。

就拿我们都知道的淘宝网来说，上面的商品五花八门，只要我们想得到的都能够在上面找得到。真正体现了只要有人卖，就会有人买的境况。

开淘宝店都是从卖身边的产品开始的，例如卖一个杯子，旧书资料、充值卡、小玩具等产品。每单仅卖一二十元，利润再高也不超过 10 元，就算是一天卖上十几单，抛去运营成本，可能还赔钱。

其实大家都知道这样的道理是：卖利润 5 块钱的产品，和卖利润是 500 元的产品，花费的精力是差不多的，但是利润却相差 100 倍。同样是卖 10 单，利润 5 元我们只能赚 50，利润 500 元我们可以赚 5000，这就是差距。

但是淘宝网在免费策略中，吸引了大量廉价的“地摊货”向网上转移。现在，在网上搜淘宝，仍然处处可见“淘宝”与“地摊货”字眼相联系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



我们都知道，淘宝网上无所不有，在我们眼里多么稀奇古怪的东西都有，上到几万元下到几毛钱的东西我们都能够在淘宝网上找得到。在现在长尾市场的时代，做什么生意都可以赚钱，多么小众的商品都有很大的市场，要不，淘宝上的店家不会有那么多，这真正说明了在这个长尾市场的时代，有卖的人就有买的人。

什么怎么制作饺子之类，什么怎样保持淑女的气质，什么怎样让销售变得更好……只要在百度里搜索一下自己想要学习的东西，就能够找到一个学习的培训课。这也就说明了这些培训是多么有市场，要不，为什么会有这么多的培训课呢。还是回到这句话，只要有人卖就有人买。只要把我们的产品卖点打造出来，就会吸引别人的眼球，就能够让某些人来买我们的产品。无限的选择空间正在揭示市场的真相：消费者们想要什么产品？他们希望如何得到这些产品？此前我们对流行品味的许多假设实际上只是供需失衡的产物——而供需失衡就是市场对无效分配的一种反应。

有专家提出要繁荣长尾市场有三大秘诀：一就是提供所有的产品，使客户的选择面更加充分；二就是现在就开始降低价格，通过公平定价、方便的服务、稳定的质量，就能够同免费同行竞争。三就是帮用户找到产品，长尾企业真正把消费者看作有血有肉的人，有了它们的大规模定制化系统，消费者就不必再屈就于千篇一律的大众化商品。这样，我们更确定了在这个长尾市场的时代，我们不用担心自己的产品卖不出去，我们要记住，只要有人卖，就会有人买。而我们要做的仅仅是把自己的产品的卖点打造出去，并且让那些消费者发现我们的产品。

长尾理论可谓无处不在，绝不止于这些我们能够想得到的领域，现在的丰饶时代我们已经能以合乎经济效益的方式把各式各样的商品提供给消费者，就看看我们身边的各种不同行业的企业的营销策略，甚至包括玩具制造商、厨房设备这些我们认为八竿子打不着的企业也能够成功地运用长尾理论。由此可见，只要我们能够触类旁通，多多思考如何将这个无所不能的长尾理论应用到自己的行业中，相信在不久的将来，我们也能够在这个丰饶的时代占有市场的一席之地，取得我们期望的成功。

充分发挥小众文化优势，以兴趣满足客户

在工业革命之前，经济以农耕为主，土地有多广，人口就有多么分散，而距离就是人与人之间的障碍。文化被分割了，地方口音和民间音乐等由此而生。

由于缺乏快速的交通和通信手段，文化的融合以及新理念和新趋势的传播受到了限制。这是小范围文化的早期阶段，决定它的主要是地理位置而不是共同的兴趣。

但现在的“长尾效应”所强调的是大众文化和小众文化的区别，并且告诉我们，随着经济的发展，人们的消费理念已经发生了转变，从原来的大众消费慢慢地转向小众消费，也就是说在今天的市场环境中，消费者已经从以前没有任何选择的消费局面的共同兴趣转向特殊兴趣。所以，各个企业应该充分地发挥小众的文化优势，以兴趣来满足客户。

这确实是每一个企业不可忽略的事实，是任何一家企业所必须了解的事实。也就是说，企业要在竞争激烈的市场环境中获得生存，企业不仅要意识到这一点，还应根据这一实际情况及时地调整经营策略，去迎合消费者的口味，满足消费者的兴趣。

意识到小众文化的优势所在，并且立足于此，便是“长尾效应”的利基优势之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

与传统啤酒相比，特色啤酒的包装通常要小一些，最常见的是750毫升的。但它们的售价通常在每瓶7美元以上，相当于普通啤酒的5～6倍。例如美国“新比利时酿造厂”的“鼓车胎”啤酒很受欢迎。他的创始人杰夫曾骑着自行车在比利时游历，四处寻访啤酒酿造的真经。回来后他成立了公司，推出的主打品牌就是“鼓车胎”。类似的名字还有许多，如“乡村自行车”、“百人队长幽灵”、“拉特兰郡黑豹”等，每个名字都够响亮，足以吸引消费者的眼球。

实现市场营销的自动化而非网络化

长尾理论应该算是补缺营销，像亿万电气网，通过网络沟通不同的集成商和用户，给大家提供一个平台，可以很方便地寻找一些不常见的工控产品。

长尾理论它的最大要点在于“不需锁定目标”。这与传统的营销观点截然不同。如果我们能够自动接待顾客，那就没有必要锁定顾客群。

在实施“不需锁定目标”的长尾战略时，最重要的就是实现营销自动化。只有实现了自动接待顾客，才有可能产生利基需求，即实现长尾，而不是要实现市场营销的网络化。

为了实现自动化，我们首先要实现市场营销的结构化。换句话说，市场营销的结构化是实现营销自动化的必备条件。销售人员和顾客一对一地直接交流的营销方式引起了人们的更大关注。接着，网络、宽带的普及以及网络营销的出现，使得采用科学的统计方法、具有一定理论依据的营销方法，终于具备了成为主流营销方法的条件。

长尾战略使营销实现了自动化，终极目标是不舍弃任何顾客，抓住一切值得抓住的顾客，并追求顾客的终生价值。从战略高度抓住传统营销策略不得不舍弃的“营销长尾”，这就是长尾战略。

市场营销绝不是指市场调查，也不是指电视广告。当然这些活动也是市场营销的一部分，但它们只是很小的一部分。不过把它们排除在外的话，绝对无法建立起畅销的结构。所谓市场营销就是建立畅销的结构，因为商品并不是由销售人员来销售的，而是由畅销的结构来销售的。无论是销售商品还是提供服务，一旦建立起畅销的结构，即使是做临时工的高中生，也能够取得很好的销售业绩。

就像麦当劳在自己的店员手册上明确要求每一位员工在卖东西的时候，一定要说“再来一些薯条好吗”一样。这样，它的每一位店员都会这样说。事实上，说“再来些薯条好吗”这句话，确实比不说时更能提高销售额。当然，在麦当劳打工的高中生们并没有意识到这一点，但他们确实能把销售额再提高一些。所以说，要建立起市场畅销的结构，这样才能够实现市场营销的自动化。

现在很多企业既有实体店，即店铺和销售人员，同时又利用网络进行销售。这就让很多人会产生一种误解，认为要实现长尾战略就是要跟上时代的步伐，要实现市场营销的网络化。事实上，大部分的企业都是把实体店和网店作为两个不同的销售部门来运营的。虽然他们觉得自己是在向现代化转变，但是在顾客的眼里，这两个部门都是相同的。也就是说，一个企业实现了网络化对顾客的影响不大，这对提高销售额来说，没有起到绝对性的作用。所以要想提高自己企业的销售额，需要实现的是市场营销的自动化而不是网络化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



有一个网站制作公司想要推销自己的产品，他们制作了一个承接网页制作的专用广告网站，并把自己制作的趣味网页作为制作样板，在网站上做了链接。接着，他们又做了一个专门供顾客咨询业务的模块，但还是觉得太普通，该板块的设计者忽然想起了自己曾经看过的书中说："对于制作网站，人们最不清楚的就是价格"。于是，他们就把自己产品的详细的价格标了上去，比如"制作图标 50 元"、"制作网站 1000 元"等的标价。最后，他们把自己的广告发到了百度和雅虎上。当天就有两个人来咨询。2 天后，他们就完成了一项交易，第一次生意就接到了一个 2000 元的订单。

从这个案例中，我们可以明显地感受到，单单实现市场营销的网络化并不能为自己带来销售额的提升，必须要实现市场营销的自动化，让产品自我销售才能够为自己的企业带来业务。

要知道，现在已经没有什么大热门的产品了，它们散向了四面八方，因为市场已经分化成了无数个不同的领域。其中有一个巨大的成长领域就是网络世界，但它也是一片无法看清的浩瀚海洋。网络上有数百万个终端，每一个都在用自己的方式挑战着传统的媒体和营销逻辑。但我们要紧紧记住，实现网络化并不能为自己的企业带来销售额的提高，它只是一种与时俱进的实现长尾战略的载体罢了。

其实，不管是以网络为载体还是以实体店为载体，只要能够创造出顾客就是成功的长尾战略，就是已经实现了市场营销的自动化。因此，我们必须一边确认费用效果比，一边组合各种方式并进行验证。例如，对于提供 IT 相关服务的某企业，无论如何都容易倾向于以网络为中心展开市场营销。市场营销的常识是，如果倾向于某一方，另一方就会发生动摇或萎缩。

此外，长尾战略未必仅适用于所有的网上交易，如果在网上进行销售，却不实现市场营销的自动化，那么长尾战略也无法成立。有些销售没有进行网络化，没有往网络这个方向发展，但是，只要它能够为自己创造顾客，就是实现了长尾战略。例如，即使是实体店，只要实现了市场营销的自动化，也能够增加销售机会，获得长尾效果。我们想要提高自己的销售额，我们需要的不是市场营销的"网络化"，而是市场营销的"自动化"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第七篇

不确定性：
如何在未知的世界取胜



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

信息价值
——财富从信息中发掘

“上帝”给的财富在垃圾里

收集垃圾也能赚大钱，这样的事情听起来好像是天方夜谭，但是，美国企业“生态废料”不花一分钱收集垃圾，经加工处理后再卖给产生垃圾的消费者，赚了个盆满钵满。要知道，“上帝”给的财富在垃圾里。

布莱克于2010年创立了生态废料公司，是以厨余垃圾为原料生产园艺堆肥。这家企业正式员工8人，临时工14人，每天向70多家食品商和农产品商回收20吨厨余垃圾。垃圾经过加工，成为园艺堆肥，以每袋8.5美元价格出售给美国西海岸200多家苗圃和花园。据相关媒体披露，该企业年收入超过150万美元。

每个家庭的每顿饭，难免会产生一些厨余，为什么这些厨余在大部分人的眼睛里是一种垃圾，而在布莱克的眼里却是财富呢？这是由于他们对厨余垃圾所掌握的信息不对称导致的。

在一般人的眼睛里，这些东西都是自己吃不完剩下的，放下去的话会腐烂、发霉，然后人就不能再食用这些变质的东西。他们从自身的情况出发，这些厨余对他们的生活来说一点用处都没有，所以，对他们来说，这些东西是一种垃圾。

而布莱克就不一样，他在餐馆看到这家餐馆花钱让人把食物运来，几个小时之后，这些食物就变成了垃圾，餐馆还得花钱雇人运走它们。他就想：“要是有人付钱让我运走他们的垃圾会怎样？我能不能重新整合这些垃圾，然后卖给别人？”在布莱克的眼里，这些厨余并不是垃圾，而是能够为他制造财富的东西。为了能够得到关于把这些厨余变成财富的信息，布莱克着手调研。

他查阅书籍，上网搜索，旁听专门学科的会议，结果发现：美国每年产生3000万吨食物废料，占所有垃圾总量的17%。大部分食物废料进入垃圾处理场，填埋不仅占用土地，还产生甲烷，危害程度是“温室气体”二氧化碳的21倍。于是，他确定了这是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



一条致富之路。然后他找到同学克雷格·马蒂诺和布兰登·萨金特，邀请他们一起创业。三人自己收集垃圾，然后把这些腐败食物装入24个垃圾桶，存放在宿舍停车场里，然后着手堆肥实验。发现高油高盐的油炸食物废料会杀死植物，他们专心实验蔬菜水果等食物残渣。他们反复调整垃圾桶内的温度，检测垃圾里的细菌类型和潮湿程度，花钱找人检测不同类型堆肥样本的营养含量。

在杨伯翰大学农业系两位教授帮助下，布莱克等人终于获得实验“秘方”，耗费3个星期就能把蔬菜水果废料转化为颇具肥力的堆肥。与耗时3个月以上的传统堆肥技术相比，布莱克等人的技术更具竞争力。

为确保所产堆肥包含足够养分，他们在食物垃圾中添加木屑和咖啡渣，而且每三天充一次二氧化碳，以确保适宜的碳氮比例。检测结果表明，与以化学方式制成的肥料相比，使用生态废料公司产品培育的植物更为健硕。

由于布莱克不断地收集这方面的信息，他比常人都看得更多，更全面，人们看到的只是其中的一小部分而已，他看到了利用厨余垃圾生产堆肥的整个产业链，所以，他找到了“上帝”放在垃圾里的财富。

这是一个信息的时代，谁掌握了信息，谁就能够得到财富。掌握的信息越全面，自己在博弈中就越能够做出正确的决策。其实，不管干什么，都离不开信息，信息掌握得越全面，成功的几率就越大。

不过，为什么布莱克能够提取到这些致富的信息呢？这是因为他能够透过现象看本质，所以他才能提取有效信息，才能发现真正有价值的东西。在生活中面对同样的信息，不同的人可能做出不同的解读，从而做出不同的决策，这种差别来源于对有效信息的提取不同。

现在市场上存在的信息多如牛毛，但仍有人感叹自己的信息来源不够充足。就像大部分人看到的厨余只是垃圾，而布莱克看到的是财富一样。为什么会形成这样的矛盾？问题的关键就是——有效信息提取的不同。市场上的信息无处不在，而我们所需要提取的是对自己有用的信息。这个信息提取的过程可能是长期的，但必须是正确的。只有确保了这种正确性，才能让信息为我们带来商机。

现在，随着网络——“高速信息公路”的普及，我们正走入信息经济时代，但有几个人能像发现财富的布莱克那样，找到对自己有效的信息？如今，人们追求的已经不是信息的全面，而是信息的有效。越来越多的信息充斥着电脑的荧屏，人们绝不可能困在对全面信息的无限追求中，那将耗尽我们过多的时间和成本。只要能搜取到对市场有最本质的影响信息，就足够了。

我们生活在信息社会中，提升自己提取有效信息的能力，这是每一个人的必备功底。有句话说得好，“世界上从来不缺少美，而是缺少发现美的眼睛”，其实运用到经济生活中也有同样的道理——生活对大家都是平等的，成功也从来不是缺少机会，而是需要我们有一双敏锐的慧眼，来发掘有效信息。

同时存在的难就业和难招工

2010年，杭州市出现了2003年以来最严重的“民工荒”，缺工数超过12万，包括

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



16 个行业，如信息技术、电子电器、教育培训、外贸、服装鞋业、酒店餐饮等。其中最缺的是技术类人员和服务类人员，分别占市场总需求的 36% 和 29%，另外营业员和餐饮服务人员缺口也较大。

而与“民工荒”同时出现的是大学生“就业难”的问题，胡良奎就是其中的一员。学广告专业的胡良奎曾是安徽某大学文学与艺术传媒学院学生会副会长，自诩在大学里算是个才气纵横的另类人物，但找工作的时候却没有那么顺利。

2008 年，胡良奎曾在合肥找过几份工作，工资最高的一份给他每月 1400 元，此后他从合肥到广州，又从广州、福州、深圳到佛山，应聘的企业都有一个特点——工资很低。他最后只好两手空空地来到在佛山打工的父母身边，进了佛山市某鞋厂，拿着每月 800 元钱的工资。

一方面是“民工荒”，一方面是大学生“就业难”，中国的劳动力市场似乎有着不可调和的矛盾，背后的原因在哪里？

劳动力市场和一般商品市场一样，会出现供大于求的状况，即通常所说的失业。从全社会来看，由于企业竞争和结构调整总是不断进行的，因此，失业状态会经常发生。劳动力市场的建立是优化人力资源配置的必要手段。然而，纵观我国近年来的就业形势，我们会发现一个人力资源配置中看似矛盾的现象，即从事低端劳动密集型产业的劳动力开始短缺，而以大学毕业生为代表的中端劳动力出现过剩。

前面故事中提到的“民工荒”和大学生“就业难”是我国劳动力市场的两个典型特点。国内学者对我国大学生就业难和民工荒这两个问题有过许多研究。在大学生“就业难”方面，教育结构与产业结构矛盾、择业方式与现行用人制度不完善，教育改革跟不上市场化就业需求等都为大学生就业提供了滋生问题的土壤。在“民工荒”方面，户籍制度、社会保障等制度性因素和工资收入增长缓慢、城市生活成本上升等都直接或间接地减少了农民工的供给。

同时存在“难就业”和“难招工”这种现象，主要原因还是用人企业和求职者之间的信息供需不匹配，这成为大学生就业困难、企业难招人的根本原因。

2007 年，围绕就业问题，南开大学曾对 450 名本科毕业生、100 家企业和 10 家中介机构进行了调查。74.26% 的被访大学生表示最关心企业的发展潜力，其次为薪金福利和诚信度，分别占到 41.12% 和 27.81%。而这些最被求职者看重的信息，往往在企业的招聘信息中很难看到，求职者也无法获知这些信息。调查中，有六成的企业表示，薪金福利、公司效益等因为涉及商业机密，不便轻易透露。而岗位、企业规模和工作地区等这些并不被求职者学生关注的信息，却往往被用人企业作为重点信息公布。同时，调查中有 68.48% 的大学生认为自身专业水平是应聘时最重要的砝码。不过，这一点却不被企业所看重。有超过半数的企业表示，最看重的是求职者的“道德诚信”和“发展潜力”，对“专业水平”关注的仅占 27.63%。大学毕业生们没有捕捉到企业的这些信息，也就无法做到有的放矢，从而造成求职命中率不高，就业率低下。

实际上，在劳动力市场上信息的不对称广泛存在。求职者对自己的优缺点和能力很了解，而企业却无从得知；企业需要求职者具有的条件，求职者又不能从企业招聘信息中得到充分解答。于是，就会出现求职者不知道好工作在哪，企业不知道好员工在何处的尴尬局面。解决这一问题的方法并不难，那就是劳动力市场中的信息传递。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



求职者的信息既包括企业很容易获得的公开信息，例如年龄、学历、毕业院校、所学专业等等，也包括实际能力、个人性格与爱好、勤奋程度等企业不易获得的私有信息。企业总想找到最好的员工，但他们拥有的信息却比求职者要少得多。

同样，企业也有一些私有信息是求职者所不了解的。求职者想找到好的工作，但他们拥有的信息又比企业少。企业因为私有信息无法雇到好员工，求职者因为私有信息找不到好工作。这就是供求双方的信息不对称引起的就业问题。

在找工作的过程中，最简单、直接的传递信息方式就是简历。因此要想找到好工作，能将有效的信息传递给企业，简历是第一步。如果一个人靠简历中对自己虚假或不实的吹嘘来传递信息，这很容易会失去企业的信任，丧失工作的机会。因此，传递信息的首要条件是真实性。

企业并没有求职者想象的那么简单，负责企业招聘的人员大都有着丰富的职场经验。虚假不实的信息，一旦被他们看穿，工作就会随之成为泡影。虽然存在信息的不对称，但传递信息首先需要传递正确、真实的信息。找到好工作的一个重要前提是，不用虚假的信息骗人。

当然，传递信息不仅有简历，还有应聘时的每一个细节。例如，面试时得体的打扮与举止，约谈时间的准时到达，甚至说话的声音大小，看人的眼神等等。求职者与企业在整个交往的过程中都在互相传递信息，有人会因为一些细节问题而失去机会。这些都是求职过程中传递信息的技巧。

世界上并没有免费的信息

据荷兰阿姆斯特丹大学的皮爱特（Piet Bakker）博士报告，世界上第一份免费报纸于1995年诞生于瑞典的斯德哥尔摩；迄今为止已在20多个国家出现了免费报纸，主要集中在欧洲。

2000年，亚洲的第一份免费报纸在新加坡问世，美洲的第一份免费报纸在智利面世。

21世纪初，中国首先在香港出现免费报纸，后蔓延至内地。

随着视频、网络的发展，平面媒体特别是报纸已全面缩水，纸质媒体发行量的直线下降导致人们对报纸失去信心。大部分报业集团转向网络，然而也有部分集团发现了另一块传媒的蛋糕——免费报纸。

免费报纸发行的成功不仅为报业带来新的生长空间，更重要的是，它培养了年轻一代的阅读习惯。在瑞士，很多年轻人在习惯阅读后，转而订购收费报纸。

报纸看似可以免费读，其实出版商却是为了培养人们的阅读习惯。我们转而需要付费给报社和书商。

当然也有完全免费的报纸，目前，世界上已经有20多个国家出现了免费报纸，仅MetroInternational S.A.就在全球16个国家，出版超过30个版本免费报纸，每日发行量达460万份，读者人数接近1300万。但是我们需要为阅读这些报纸付出时间成本，我们需要浏览很多广告，同样的道理，电视剧是免费的，但你却需要强迫消费广告。

正如普通商品价值的大小会影响人们对该商品的消费一样，人们对信息的感觉会影响对它的需求，因而这是信息社会的一种重要影响因素。但是，信息不同于普通的商品，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



由于信息的独特特征，使得它难于评价。信息在生产、分配、成本、消费等方面都不是一种普通的商品。

信息既是一种成品又是其他商品的决策的一种工具或输入产品。它初次生产昂贵，再生产却很廉价。由于信息的再生产主要是通过复制完成的。一种信息可以用不同的媒介进行分配，而且它的价值往往是从这种媒介中得到而不是从信息本身内容的交换价值中得到。另一方面，信息并不会因为消费而减少。

人们消费信息的方式，一是与别人分享公共信息，二是通过购买他人的私人信息，而其他大多数的商品是通过购买来消费的。信息的费用可能是直接的，也有可能是间接的。

在走向市场经济的今天，信息的买卖理应当和其他交易一样要受到法律和道德的约束。法律是一种硬约束，道德是一种软约束。要使这些行为不至于败坏社会风气，必须有严格的立法，并不断提高人们的道德修养水平。

信息不对称下的博弈

在实际生活中，很多事情我们都是一知半解的。例如人寿保险公司并不知道投保人真实的身体状况如何，只有投保人自己对自身健康状况才有最确切的了解；求职者向公司投递简历，求职者的能力相对而言只有自己最清楚，公司并不完全了解。最常见的例子就是买卖双方进行交易时，对交易商品的质量高低，自然是卖方比买方更加了解。

之所以有这些信息不对称的情况，是因为存在“私有信息”。如果某一方知道信息而对方并不知道，这种信息就是拥有信息一方的私有信息。相反，如果一则信息是大家都知道的，或者是所有有关的人都知道的，它就叫作“公共信息”或者“公共知识”。“私有信息”的存在导致了“信息的不对称性”，也就是某些人掌握的信息要多于其他的人。还有一种信息不对称是在一定的环境下，博弈的一方无法判断并观察到另一方未来的行为。在信息经济学中，这种使别人难以判断或观察到的行为称为隐蔽信息。所以，如果我们有幸掌握了一些“私有信息”或者“隐蔽信息”，在与别人博弈的时候揣着明白装糊涂也是一种策略。

一个古董商发现一个人用珍贵的茶碟做猫食碗，于是假装对这只猫十分喜爱，要从主人手里买下。猫主人不卖，为此古董商出了大价钱。成交之后，古董商装作不在意地说：“这个碟子它已经用惯了，就一块送给我吧。”猫主人不干了：“你知道用这个碟子，我已经卖出多少只猫了？”古董商只好自认倒霉。

古董商掌握“碟子是古董”这个信息，他认为猫主人不知道，这种“信息不对称”对他有利。可他万万没想到，猫主人不但知道，而且揣着明白装糊涂，利用了他“认为对方不知道”的错误大赚了一笔。

信息不对称造成的劣势，几乎是每个人都要面临的困境。谁都不是全知全觉，那么怎么办？首先，为了避免这样的困境，我们应该在行动之前，尽可能掌握有关信息。人类的知识、经验等，都是这样的“信息库”。在博弈中，往往会出现某一方所知道的信息而对方不知道的情况，正是有这种私有信息的存在，才会出现信息不对称的现象，从而导致博弈双方一个占优势，一个占劣势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



信息传递不光是一门科学，甚至已经成为了一种博弈智慧。如何获得信息、利用信息，是决策者进行博弈决策的一个关键。如果能把信息准确快速地传递出去，就可能为自己赢得成功的机会，反之，如果传递的是错误信息，就会导致失败。

信息在“上传”与“下达”的过程中必然会出现误差，常常因为这样的差异导致很大的损失。因此，为了避免这样的事情发生，一定要制定有效的信息传递方式，确保信息在传递过程中不会被误解、被误传，引致更大的损失。我们并不一定知道未来将会面对什么问题，但是你掌握的信息越多，正确决策的可能就越大。

信息的不对称，决定了掌握信息的人比没有掌握信息的人更具有优势，在经济领域，这种利用信息不对称而赚取丰厚回报的做法比比皆是。例如在股市中，有可靠信息来源的人，就比无信息来源的人更容易赚到钱。既然信息对博弈决策至关重要，那么，对于每个人来说，掌握信息是一种必不可少的人生智慧。而财富就隐藏在信息中，看你能不能把握它，能不能应用它做出正确的判断。

王达想要买一部二手手机，购买这部手机需要花 1000 元，而这部手机的真实价值也许只有 500 元，如果王达购买了这部手机，就净损失 500 元。他和二手手机老板很熟，请老板吃顿饭支出 100 元，老板决定给他一部价值 1200 元的二手手机。

很自然，获取这部手机真实信息的价值或信息成本就是 100 元，但是不仅没有亏掉 500 元，反而赚了 200 元，一反一复投入 100 元的信息成本所得到的收益是 500+200=700 元。

市场参与者的决策的准确性取决于信息的完整性。准确的决策需要更多信息的支持，所以信息的获取有减少风险的可能性。这就是说，信息的搜取有可能增加决策者的收益。信息的价值可以用获取信息后可能增加的收益来衡量。

社会发展到今天，商品的种类越来越多，商品的成分越来越复杂，包装越来越精美，还有供货渠道越来越多样化，作为一名普通的消费者想要看清商品的真假优劣也就越来越难了。更有甚者，如果不法的商家想故意隐瞒商品的缺陷，或夸大商品的功用、美化商品的质量，我们就更不能了解商品的真实情况了。

确实，在生活中，有许多商品都是肉眼看不出好坏的，比如超市里用保鲜膜封好的鲜肉、录音带、录像带等，这些都无法用眼睛辨别产品质量的好坏，需要闻气味或是播放。有些商品的内容很难在购买时加以检验，比如瓶装的酒类、盒装的香烟、带壳的鸡蛋等，人们根本看不到商品包装内部的样子。还有商品的产地、商品的进货渠道，等等，这些都是只有商家才知道，而且又会影响商品价格的信息。所以我们要多多掌握一些信息，以使自己在博弈中占有有利位置。

这是一个需要互相搀扶的世界

例如沃尔玛的营销策略。我们知道，沃尔玛“天天平价、始终如一”是沃尔玛驰骋全球零售业沙场的营销策略，也是沃尔玛成功经营的核心法宝。但古往今来商家皆谋三分利！10 元钱进货的商品 8 元钱卖，会不会有这样的事情呢？实际上，商店不可能把所有的商品都如此打折销售。我们能够注意到的是，只有部分商品如此打折，并且是轮流打折。这一次是饮料打折，下一次是衣服打折，还有可能是日用品打折。其他商品的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



价格和别的超市没有区别，这就是真实的沃尔玛营销状况。

去沃尔玛超市，消费者不可能知道究竟有什么商品在打折促销，当他来到沃尔玛，不可能只买自己预期的打折商品，很可能还买其他商品。但是由于沃尔玛的广告是“天天平价，始终如一”，而且在逛沃尔玛的时候确实总能够看到打折的商品，这就让大家每次购物都会选择去沃尔玛。

大家因为得到沃尔玛的天天平价和打折的信息，所以总是到沃尔玛购物，自以为自己每天的购物都是物美价廉，殊不知自己在不知不觉之中已经因为打折买进了很多自己这辈子都不会用到的东西，这些东西就是打折这个信息的价值。

有史以来，人们从来没有像现在这样深刻地意识到信息对于生活的重要影响，信息实际上就是你取胜的筹码，在人生博弈的平台上，我们掌握的信息的优劣和多寡，决定了我们的胜算。信息是否完全会给博弈带来不同的结果，有一个劫机事件的例子可以说明。

假定劫机者的目的是为了逃走，政府有两种可能的类型：人道型和非人道型。人道政府出于对人道的考虑，为了解救人质，同意放走劫机者；非人道政府在任何时候总是选择把飞机击落。如果是完全信息，非人道政府统治下将不会有劫机者，人道政府统治下将会有劫机者。但是，如果想劫机的人不知道政府的类型，那么他仍然有可能劫机的。所以，一个国家要防止犯罪的发生，仅有严厉的刑罚是不够的，还要让人民了解那些刑罚。因为，他不知道会面临刑罚，他就不会用那些规则来约束他的行为。

就拿生意界来说，消费者的地位相当脆弱，对于掌握了“信息不对称”武器的不法商贩我们就毫无招架之术吗？其实也并不如此。因为生意人都知道，欺骗只能是一时的伎俩，如果他们不诚信，那么做完这一锤子买卖后，很快就会被消费者识破，他们也就失去所有的回头客了。所以要想做成长期的买卖，靠的还是诚信。聪明的生意人都不会贪图一时之利，他们有长远的眼光，希望生意越做越好，并有所发展。

现在，越来越多的商家，为了消除信息不对称对顾客造成的疑虑心理，促进顾客购买的信心，甚至还会主动地多向顾客展示一些有关商品的真实信息，主动证明自己产品优质。比如，有些卖羊毛衫的商家，为了证明自己的羊毛衫是真货，主动向顾客介绍，如何辨别真假的知识，他们用火烧多余的小线头，告诉顾客有烧焦羽毛的气味，灰烬用手指一压即碎，就是纯羊毛，如灰烬压不碎、结块，则是化纤织物。这样就消除了生产者和消费者之间的信息不对称。

作为消费者，我们在购物时，要多了解一些相关产品的信息，不要只听信商家的一面之词。当我们去买自己不太熟悉的东西时，可以找个懂行的人一起去购买，或是请朋友介绍信得过的卖家。我们还可以尽量到大商场去购物，并且选择一些品牌信誉比较好的商品。因为大商场和大名牌的信誉都是靠多年的诚信经营才赢得的，它们也不会愿意再失去，所以为了保住留在人们心目中的良好形象，在产品质量方面也会更加重视，对消费者来说也就更有保障一些。

处于信息不对称的双方，由于没有可靠的信息产生足够的信任，就可能以猜疑和试探来防备自我，而稍有处理不当，则很容易产生坏的结果——比如恩爱夫妻因猜忌而一拍两散、员工与老板闹翻不得不离职……所以，当我们心生猜疑的时候，请不要任由信息不对称不断让你心中的疑团加剧，而应该进行积极有效的沟通，或是采取有效的办法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



如诚恳的保证、制度的约束等，来消除彼此之间的疑虑，甚至化干戈为玉帛。

抓住有效信息，抢占市场先机

《羊皮卷》上有一句很著名的话：“即使是风，也要嗅一嗅它的味道，你就可以知道它的来历。”在当今这个信息瞬息万变的时代，关注信息就是关注金钱，任何的风吹草动都有可能包含着让我们成功的信息。信息已经成为这个时代的决定性力量，及时拥有信息的人，才能拥有财富。在当今社会，什么都是用信息来衡量的，信息已经成为了这个时代的象征。所以，我们要抓住有效的信息，以此来抢占市场的先机。

在如今竞争激烈的市场上，拥有广泛的信息是一个企业成功的关键。一个人的信息量是很有限的，要通过群体拓展思路，打开局面，才能在残酷的市场竞争中站稳脚跟。现代社会的商机几乎包括政治、社会风气、文化现象等多方面的内容，甚至对于有些人来说，人类出生率的高低和贫富比例等一些专业的资料都能够成为商业信息。再深入一些，同行的动向，自己的产品是否受消费者的欢迎等等，都是稀缺信息。

1865 年，由于战事频繁，整个美国的猪肉价格非常昂贵。亚默尔正好从事猪肉供应的生意。他是一个懂得信息的重要性的人，他整天都关注着战事的发展，他也十分注重收集各方面的信息。

有一天，亚默尔在当天的报纸上看到了这样一则报道：一个神父在南军的营区里遇到几个小孩，小孩们拿了很多的钱问神父怎样可以买到面包和其他吃的东西。在报道里说，这些孩子的父亲是南军的高级军官，军官们给孩子带回来的马肉非常难吃，孩子们已经好几天都没有吃过面包，所以才会到处买面包。

这本来不过是一篇很普通的新闻，但在亚默尔看来，这里面透漏出一个重要的信息。亚默尔从这个新闻中，看到了巨大的商机。南军的高级军官已经开始宰杀马匹，足以说明这场战争马上就要结束。而战争一旦结束，整个美国的经济市场也将恢复正常，那么猪肉的价格必然会出现大幅度的回落。对于亚默尔来说，战争的结束也就意味着他发财机会的来临。亚默尔马上与美国东部的猪肉销售商们签订了一个大胆的销售合同，将自己的猪肉以较低的价格卖给对方，并约定迟几天交货。

在当时的市场情况之下，亚默尔的这批猪肉价格相当便宜。于是，各地的销售商们纷纷与亚默尔签订合同，亚默尔大量储备的猪肉很快销售一空。就在亚默尔猪肉销售出去后，没过多久，南北战争正式宣告结束。受战事的影响，各地的猪肉价格一下子暴跌。销售商们不得不低价处理手中积压的猪肉，价格要远低于收购亚默尔的猪肉价钱。亚默尔在这次的行动中，一共赚取了 100 多万美元的利润，一举奠定了其商业基础。

报纸上一条并不引人注目的小报道，亚默尔却能从中发现商机，及时捕捉到稀缺的信息，并及时利用，从而使自己在这场商战中大获全胜。财富和事业就隐藏在信息中，就看你能不能把握它，能不能应用它做出正确的判断！

随着经济全球化的来临，面对世界性的竞争与挑战，无论是企业还是个人都需要重视对外界信息的收集和利用。企业的经营者如果注重收集社会信息情报，就能及时预测到新的社会需求，便能在市场竞争中“领先一步”，击败对手。而个人注重信息的积累，才能在激烈的人才竞争中“脱颖而出”，为自己赢得未来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



知己知彼，百战不殆，如果你想打败对手，就先要充分了解对手；不打无准备之仗，任何时候都要让自己的心里有一盘清楚的棋局，掌握最充分的信息。当然，经济生活中存在的大量信息不对称问题，但人们总是能够想出高超的解决办法，用以提高信息的质量，或减少因信息不对称所造成的损失。举个例子来说，当你需要购买电脑但同时对电脑硬件又不了解时，你会找懂行的朋友咨询，参考网站和杂志，希望借此能得到实用信息，在想购买的产品中作出理性的选择。人们正是通过不断地搜寻信息，以希求获得最全面的信息，给自己的决策提供有价值的参考。

21 世纪就是一个信息社会，对于个人来说，拥有信息越多，越有可能做出正确决策。对社会来说，信息越透明，越有助于降低人们的交易成本，提高社会效率。但是客观事实是，一小部分人垄断事物状态的信息，而另外绝大多数人则缺乏事物状态的信息。提高我们获取信息的能力，增加我们获得信息的渠道，以我们充满智慧和理性的头脑，我们将尽可能减少信息不对称给我们造成的损失。在信息为王的时代里，请擦亮眼睛寻找商机，如果你留心，财富就会滚滚而来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

逆向选择
——劣币驱除良币

次品是怎么“炼”成的

2007年春季，在北京的大学毕业生招聘会上，有一家公司公然打出“北大、清华毕业生一概免谈”的告示。

为什么会有这样的事情出现呢？这家公司为什么要放弃全国公认出优秀人才的北大、清华这两个学府的学生，而选择那些次优秀的人才呢？这样的人才次品的市场是如何形成的呢？

据媒体报道，当初的那家公司放弃北大、清华的优秀毕业生的理由是：“他们一心想要跳槽，不会很踏实地在自己的岗位上工作”。人才市场上流传人才的“资信等级”的说法。对于那些经常炒公司鱿鱼的应聘者，招聘单位往往心存芥蒂，担心这些人到他们公司后也干不长，存在信任危机。所以，他们宁愿选择那些次优秀的人才，也不要那些非常优秀而不能在自己的公司长干的人。

每一个理性的人都会认为，那些能力差的、做事浮躁的人理应被公司赶出去，但是，如果你用心观察，你就会发现事实并不是这样的，有时候这些人明知自己能力差，于是想尽办法找关系、通路子保住自己的饭碗，并排挤那些能力强的人，结果就是那些有能力的人收到了公司“此处不留你”的辞退书。这也就造成了社会上有很多怀才不遇的“愤青”们。而企业留下的都是那些不够优秀的人。

出现这样的人才次品的情况，完全是因为企业和人才之间的信息不对称，企业不了解那些应聘者的真实想法，他们可能认为这些优秀的人才看不上自己的公司，如果他们选择到自己的公司来工作，也是因为他们目前没有其他的工作机会，他们只是把自己的公司当成一个跳板。还不如选择那些次优秀的人，这些人因为自身条件有所限制，他们会非常珍惜自己好不容易争取来的就业机会；而所有的应聘者到公司，公司都同样要提供培训的，投入的成本是一样的，但是，那些优秀的人跳槽的可能性太大，企业为了自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



己的利益最大化，所以，就出现了逆向选择，宁愿选择那些次优的人才，也不要冒险招聘那些优秀的人才。这样就形成了人才次品的市场。

逆向选择是指由于交易双方信息不对称和市场价格下降产生的劣质品驱逐优质品，进而出现市场交易产品平均质量下降的现象。美国经济学家阿克洛夫在1970年的论文《柠檬市场：质量的不确定与市场机制》中提出了著名的旧车市场模型，开创了逆向选择理论的先河。“二手车市场模型”可以形象地解释“逆向选择”。

假设有一个二手车市场，买车人和卖车人对汽车质量信息的掌握是不对称的。买家只能通过车的外观、介绍和简单的现场试验来验证汽车质量的信息，而这却是很难准确判断出车的质量好坏。因此，对于买家来说，在买下二手车之前，并不知道哪辆汽车是高质量的，他只知道市场上汽车的平均质量。当然，买家是知道市场里面的好车至少要卖 6 万元，坏车最少要卖 2 万元。那么，买车的人在不知道车的质量的前提下，愿意出多少钱购买他所选的车呢？所有典型的买家只愿意根据平均质量出价，也就是 4 万元。但是，那些质量很好的二手车卖主就不愿意了，他们的汽车将会撤出这个二手车市场，市场上只留下质量低的卖家。如此反复，二手车市场上的好车将会越来越少，最终将陷入瓦解。

在均衡的情况下，只有低质量的汽车成交，极端情况下甚至没有交易。这就导致高质量汽车被低质量汽车排挤到市场之外，市场上留下的只有低质量汽车。也就是说，高质量的汽车在竞争中失败，市场选择了低质量的汽车。这违背了市场竞争中优胜劣汰的选择法则。平常人们说选择，都是选择好的，而这里选择的却是差的，所以把这种现象叫作逆向选择。

在信息不对称的市场中，因为产品的卖方对产品的质量拥有比买方更多的信息，在极端情况下，市场会止步萎缩和不存在，这就是信息经济学中的逆向选择。按常规，降低商品的价格，该商品的需求量就会增加；提高商品的价格，该商品的供给量就会增加。但是，由于信息的不完全性和机会主义行为，有时候，降低商品的价格，消费者也不会做出增加购买的选择；提高价格，生产者也不会增加供给。传统的市场竞争机制得出来的结论是“优胜劣汰”，可是，在信息不对称的情况下，市场的运行可能是无效率的，并且会得出“劣币驱逐良币”的结论。产品的质量与价格有关，较高的价格诱导出较高的质量，较低的价格导致较低的质量。逆向选择使得市场上出现价格决定质量的现象，因为买者无法掌握产品质量的真实信息，这就出现了低价格导致低质量的现象。

信息不对称是导致逆向选择的根源，由于信息不对称在市场中是普遍存在的最基本事实，因而逆向选择总是不可避免会发生。

市场经济发展了几百年，都是处于不对称信息的情况之下。但当人们没有发现信息不对称理论的时候，比如亚当·斯密的时代，市场并没有显示出其缺陷，亚当·斯密对“看不见的手”推崇备至，自由的市场经济理论学者都宣扬市场的自由调节，反对对市场的干预。

而逐渐成为新的市场经济理论主流的信息经济学认为，信息不对称造成了市场交易双方的利益失衡，影响社会的公平、公正原则以及市场配置资源的效率，并且提出了种种解决的办法。但是，可以看出，信息经济学是基于对现有经济现象的实证分析得出的结论，对于解决现实中的问题还处于尝试性的研究之中。例如，买方对所购商品的信息

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的了解总是不如卖商品的人，因此，卖方总是可以凭信息优势获得商品价值以外的报酬。交易关系因为信息不对称变成了委托—代理关系，交易中拥有信息优势的一方为代理人，不具信息优势的一方是委托人，交易双方实际上是在进行无休止的信息博弈。

道德风险的出现

所谓的非道德行为就是不符合公共道德的行为，就是为了追求自己的利益而滥用他人对自己的信任，违反公共利益的行为。其实在我们生活中的每一件事，都存在着道德和非道德的两面的做法，这就产生了一个词——道德风险。

道德风险是20世纪80年代西方经济学家提出的一个经济哲学范畴的概念，即“从事经济活动的人在最大限度地增进自身效用的同时做出不利于他人的行动”。或者说是：当签约一方不完全承担风险后果时所采取的自身效用最大化的自私行为。道德风险亦称道德危机，但道德风险并不等同于道德败坏。

美国一所大学学生自行车被盗比率约10%，有几个有经营头脑的学生发起了一个对自行车的保险，保费为保险标的的15%。按常理，这几个有经营头脑的学生应获得5%左右的利润。但该保险运作一段时间后，这几个学生发现自行车被盗比率迅速提高到15%以上。何以如此？这是因为自行车投保后，学生们对自行车安全防范措施明显减少。

在这个例子中，投保的学生由于不完全承担自行车被盗的风险后果，因而采取了对自行车安全防范的不作为行为。而这种不作为的行为，就是道德风险。经济学家斯蒂格利茨在研究这个问题时，发现这样的例子在市场经济中随处可见，可以说，只要市场经济存在，道德风险就不可避免。

众所周知，外国产的高档车价格昂贵，虽然如此，其性能也是物有所值。许多人相信万一出了交通事故，开外国高档车能够避免致命的伤害，所以，他们在选购车辆的时候都首选外国车。高档车的事故率难道真像人们所认为的那么低？

美国某广播公司就做了一项与此相关联的调查，他们对华盛顿郊外的一个交叉路口乱闯红灯、违反交通规则的车辆进行统计，并将违规车辆的制造公司及车辆型号记录下来。令人吃惊的是，重视安全的驾驶员首选的沃尔沃轿车榜上有名，紧跟其后的分别是奔驰和宝马等在制造时以性能优良、驾驶安全著称的高档车。颇具讽刺意味的是，这些高档车的拥有者大部分都是有小孩的中产阶级夫妇。

为什么会出现这种怪事呢？对此，有两点原因足以解释：第一，驾驶者为昂贵的汽车购买了同样昂贵的保险，由于有了“保险装置”，驾驶者就想显示自己车的安全性，为此不再小心翼翼地驾驶。第二，驾驶员自知驾驶习惯不好，所以才购买这种强力宣传安全性能的车。两者比较而言，好像前者更具有说服力，即驾驶者违反交通规则是明知故犯，由于深知高档车的安全性，加上已经为自己的好车买了好保险，从个人层次上来说，违反交通规则完全是合理的行为。但是从社会观点来看，这种“保险”却成为导致明知故犯、急速驾驶等不良行为的动机，因为它打破了高档车的安全性能是在安全驾驶的条件下才成立的规定，当然，这种行为也是源自于潜意识中的“相信这种行为不会给自己带来损失”。

道德风险是代理人签订合约后采用隐藏行为，由于代理人和委托人信息不对称，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



给委托人带来损失。保险市场上的道德风险是指投保人在投保后，降低对所投保标的的预防措施，从而使损失发生的概率上升，给保险公司带来损失的同时降低了保险市场的效率。

基于理性投保人假设，个人努力追求自己的效用最大化，由于任何预防性措施的采取都有代价，同时保险公司承担了保险的全部风险，所以理性的投保人不会在预防措施上投资，这样增加了风险发生的可能，给保险公司带来了损失。更为极端的是个人会促使损失的发生，从而获得保险公司的理赔。保险公司预计到投保人投保后的这种行为，就会要求投保人交纳更多的保险金，这样就降低了保险市场的效率。投保人相对于采取预防措施下的收益也会降低。此外，保险公司为了激励投保人采取预防措施，可以采用设置免赔额，并且要求投保者也承担一定比例的损失来保护自己的利益，这能够收到一定的效果。

很多道德风险问题在现实中都难以得到解决。因为，只有通过监督对方的工作情况才能彻底解决道德风险的问题，而在大多数情况下都要为此付出超常的成本，对于买卖双方来说反倒不合算。尽管如此，经济学还是帮助大家想了一些在现实中可行的办法，下面就让我们来具体介绍一下。

现在许多公司都采用一种被称为“成果主义”的制度，它可以说是为了防止道德风险问题的典型方法，即根据你的工作成绩来决定工资，用“成果”来判断你是否在工作中付出了努力。看到这里，许多读者可能会有这样的疑问：“对于公司来说，和员工的努力程度相比，工作成绩更为重要，所以按照成绩决定工资的方法不是理所当然的吗？”

从短期来看，公司的这种想法无可非议，但把眼光放长远一些来考虑的话就不以为然了。因为许多工作的成绩都会受到外部环境和某些运气的影响而发生较大的变化。所以公司只看一时的成绩，而不注重员工所付出的努力的话，就会发生各种各样的问题。

比如说，有些员工会觉得即使努力也不能得到应有的评价，于是就背着公司不断地偷懒，这也是一个典型的道德风险问题。因此，明智的公司会在实行“成果主义”的同时，对员工的努力程度也进行一定的评价。

要避免道德风险，一个根本的方法是提高全社会的思想觉悟。试想，如果全社会的人们都奉诚信为信条，识真假，明善恶，辨是非，抵制社会的不良风气，那么所有的道德风险问题将不复存在。

“柠檬”婚姻，你过得幸福吗

柠檬在美国的俚语中是表示“次品”或者“不中用产品”的意思。20 世纪 60 年代，阿克洛夫发现在旧车市场中的柠檬市场，由此他提出了信息不对称的概念。由于旧车车主已经用过一段时间车子，所以很清楚车子的性能，但买车子的人多半不能判断车子的好坏。所以，买主和卖主彼此拥有不同的信息，也就是两者之间存在一种“信息不对称”。而且性能好的车子通常没有人舍得卖，被送到二手车市场的车子多半有毛病，多半是一些酸得倒牙的“柠檬”。那么，婚姻市场为什么会出现“柠檬”的现象呢？

对于女人来说，又有谁在寻找另一半的时候，心甘情愿对方不如自己呢？但是，为什么我们还是常常看到优秀的男人身边是个普通姑娘，美女身边的男生却往往貌不惊人、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

能力平常呢?

当今社会是一个信息世界，无论是报纸杂志，还是电视、收音机、网络等各种信息工具丰富多样，但在看似信息流通畅快的世界里，其实有很多信息不对称的时候。婚姻市场也是这样。

王琳曾经在一家婚介所工作，她看到她的同事给一位单身汉介绍女友时，挑了一位有口吃的女士。但是，这位同事没有告诉那位单身汉这位女士的口吃情况，只是给她看了这位女士的征婚广告，在这个广告中，这位女士被形容成美丽大方，温柔体贴。那位单身汉看完之后有点心动，但还不能确定下来。她的同事立刻又拿出了一大堆该女士的照片，还给单身汉看了一段女士的录像。这位单身汉看完照片和录像之后，很快就与婚介所达成了“交易”。

但是，一个月之后，这位单身汉怒气冲冲地找到婚介所，认为自己受骗了。但是王琳的同事非常镇定地问了一句那位单身汉：“她的外在形象是不是毫无问题？”那位单身汉哑口无言。

从材料中我们可以看到，在获得女士的信息时，单身汉是处于被动地位的，而婚介所了解女士的几乎全部信息。而婚介所虽然提供了部分信息，但却刻意隐瞒了一个信息：女士的口吃症。私有信息，使得单身汉在见到女士之前无法获得准确信息，不得不成为“受害者”。其实，在我们的现实生活中，男女之间的自由交往也会存在这种信息不对称的现象。下面举个例子来说明一下：

有一位条件优秀的女生，同时被两个小伙子甲和乙追求，甲的条件更优越，而乙只是一位普通的小伙。甲男自知条件优越，有很多的选择余地，所以尽管也很希望能够得到优秀女生的芳心，但他并不会显得十分积极。而乙男知道自己条件不如甲男，所以他会更加积极主动地去追求优秀女生。

由于信息的不对称，优秀女生很难判断甲男和乙男谁更优秀，只能根据两人在追求自己的过程中的表现来判断。于是，乙男反而更有优势，更容易获得优秀女生的芳心。于是，婚姻中往往出现逆向选择现象。

在婚姻之前，每个人都希望自己的另一半能够更加贴近自己理想中的形象。因此，在结婚之前无论男女都会将自己最完美的一面展现出来，以引起更优秀对象的青睐。其实，婚姻本身也是一场交易，男女双方各取所需。在交易的过程中，如何才能实现公平，以达到完美、理想的婚姻呢？这就需要双方掌握足够多而准确的信息。

当婚姻双方都拥有足够的共同信息，彼此了解，在真实而可靠的信息帮助下，双方做出的决策，才能是最理想的选择。然而，事实往往不尽如人意。通常情况下，人们总是不能找到最理想的伴侣。原因就在于信息的不对称：卖方知道的信息内容，买方不一定知道，而买方的价格底线，卖方也不知道。有时候卖方“获利”，甚至会故意隐瞒不利信息。由于信息不对称，买方无法正确判断，往往做出错误选择，使得自身“利益”受损。正是由于婚姻中，“买卖”双方的信息隐瞒，才导致了“最理想”的伴侣总是可遇不可求。

马克·吐温曾经说过：“留在外面总比从里面冲出来容易些。”其实，对于“柠檬婚姻”这样的城堡，坚持留在外面则更需要智慧和力量，那些刚刚从这个城堡里摆脱出来的人，又匆匆地一头钻进了另一个城堡，并不是不知道自己遭遇的又是一个柠檬啊！只是他缺

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

乏坚持留在外面的智慧与力量。

在交友网遇不到真正的知己

在互联网的时代，各种交友网站充斥着大家的眼球，很多人都有在网上交友的经历，甚至有很多单身男女寄希望于这个虚拟的网络平台去寻找自己的另一半。但是，逐渐越来越多的人意识到，在这个虚拟的互联网世界里根本遇不到真正的知己。

林岚是一名教师，是家里的老大，由于工作的特殊性，很少接触到适合结婚的对象，所以，她注册了一个交友网，希望能够从中遇到合适的结婚对象。2008 年，她在这个交友网站上认识了一个叫作李强的人，虽然没有见过面，但一开始李强就对林岚发动了爱情攻势。他告诉林岚，自己 30 岁，身高 170 厘米，有一家工厂，由于忙于事业，一直未考虑婚姻大事，遇到林岚，他就说一见如故，认为林岚就是自己要找的人。

经过一段时间的网上交流，突然有一天，李强来找林岚，两个人见了面，相处得还是不错，分开之后，两个人仍保持交友网上的联系，从没间断过。一个月之后，李强开始诉说自己不幸的遭遇：前段时间，他去一个客户那收货款，带去的收据都给客户对好了，已经是没错的了，就想吃完饭后一起到客户那去拿钱，结果那个客户在回家的路上发生了车祸，当场死亡，而自己的处境现在相当困难，等等。就这样，出于同情，林岚借给了李强 20000 元。当时，李强信誓旦旦地说，一周之后收到货款时一定归还。然后，第二天，这个李强就没有再找林岚了，林岚经过调查，发现李强的身份证和所谓的工厂全是编出来的谎言，所有的困难都是他编出来的故事，才发现自己被骗去了 20000 元。

在生活中，像这样在网上交友而被骗的例子并不少见，一开始，他们都以为自己找到了真正的知己，但是最后都被骗取了很多的财物。由此可见，由于网络的虚拟特性，很多人在交友网上注册时提供的信息也是虚假的，这就给那些犯罪分子提供了作案的条件。他们针对在网上交友的人的心理特征和需求，提供与之相匹配的信息，得到交友的机会之后，就编造虚假的困难情况，骗取网友的同情和帮助。由于两个人并不了解各自的真实信息，在网上得到的对方的信息也只是片面的信息，甚至有很多是虚假的，而因为分隔两地，也无法取证。除了这些希望在网上找到自己的伴侣的人会失望之外，那些只是希望在网上找个知己的人能不能实现愿望呢？根据逆向选择的经济学常识来分析也是不可能实现的。为什么呢？

因为大家都知道，互联网是一个虚拟的空间，提供虚假的信息也能使用上面的资源。而在虚拟的交友网的空间里，谁也不知道对方上传的信息是不是真实的信息。于是，在交友网上到处都有提供虚假信息的会员，有些网站为了谋取利润，不惜花钱雇来网托。在这样的情况下，那些真心参加的人就会觉得自己被骗了，自己提供的真实信息却换来别人的虚假信息，甚至是别人也在不断地质疑自己的信息是假的，所有，他们就会选择离开这些交友网站。这样，网站里提供真实信息的人越来越少，最后导致那些想要通过交友网寻找知己的成功的几率越来越低。

曾经有一个城市的公安部门公告了这样的案例：某男网友在网上遇见心仪的女网友，两人在网上打得火热之后，便相约到女网友所在城市相聚，见面后直奔主题，女网友挎着男网友来到了某旅店的某个房间，可是在男网友进入室内的一刹那，就被暗藏在房门

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

后的两个男人打晕，然后男网友身上的钱和手机等贵重物品被洗劫一空。所幸的是，这些动作都被旅店内的视频监控所拍下。后来警方通过观看视频，认清了犯罪嫌疑人的相貌特征，通过缜密侦查，将三名犯罪嫌疑人抓获。据调查，这个女网友和他们俩都是一伙的，作案多次。

从中我们可以看到，在交友网遇不到真正的知己并不是仅仅是经济学的逆向选择的理论上的结论，在现实生活中，确实是这样的，所以，在这里奉劝那些忙得没有时间与别人结交朋友，没有时间处理自己的终身大事的人，要慎重选择通过网络这个虚拟的空间来寻找自己的伴侣，一定要选择正确的交友途径去结交朋友，毕竟网上的人的虚假信息实在太多了。

如果实在没有时间，迫不得已需要在网络上来寻找自己的朋友的话，一定要在理解逆向选择这个问题的基础上慎重处理。若要跟对方见面，要做到心中有“招”，保护好自己的财产和身心，以免自己的财产和身心的安全受到伤害。为此，专家提供了如下的招数：

（1）在上交友网聊天时不要轻易把自己真实的姓名，家住哪里，手机号码，每个月的工资是多少等情况告诉对方，以免上当被劫财。

（2）不要把交友的希望仅仅寄托在网络的交友网站上，把上网聊天当成是一种消遣、娱乐，不要沉迷于这个虚拟的世界，而不假思索地到现实社会寻求精神刺激，结果与想象往往大相径庭。

（3）如果已经受骗上当，不要自认倒霉、羞愧难当，要第一时间向当地公安部门报案，以便警方迅速立案侦查，将害人者绳之以法。

房子降价，买的人却越来越少

据媒体报道，2011 年南京城南楼盘金浦名城世家大降 90 余万推出一套定价 38 万元特价房，这套房源公布了三天，只有不到 30 位市民报名，有人还特地打电话来询问是不是骗人的。

同年江宁一家楼盘推出了 200 多套新房源，如果一次性付款的话，买房人将可以享受每平方米 7500 元的“一口价”，一次性付款每平方米 7500 元，比之前均价优惠了 2300 元，这在江宁板块并不多见，但是此举也没有吸引到更多的买房者。

据北京房地产交易管理网的公开资料显示，截至 2011 年 11 月 27 日 15 时，正在销售的北京像素南 5 号楼拟售均价为 22500 元 / 平方米，实际在售均价为 11600 元 / 平方米；网上批准的可销售套数为 767 套，已签约并网上联机备案的套数仅为 53 套。

从上面的材料我们可以看到，房子降价了，但是买的人反而更少了。为什么会出现这样的情况呢？这还是得从逆向选择来讲。

对于开发商推出的“特价房”，很多买房的人都不愿意相信，他们认为“特价的都没什么好东西，只有错买的，没有错卖的”。这还是因为信息不对称而造成的逆向选择的问题。在广大民众的观念中，开发商开发房地产就是为了赚取利润的，他们没有理由损失自己的利益来迁就买房者，如果不是房子出了什么问题他们绝对不会低价处理掉。而在开发商这边，由于嗅到了国家房产调控的味道，提前看到房地产市场黯淡的前景，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



想把自己的损失降低到最低，所以推出了“特价房”，希望及早把自己的房产脱手。由于两者掌握的信息不对称，就造成了房价越降越没有人敢买的局面。

在获取完全信息的过程中，信息商品为人们所推崇。作为一种有价值的资源，信息不同于普通商品。人们在购买普通商品时，先要了解它的价值，看看值不值得买。但是，购买信息商品无法做到这一点。人们之所以愿意出钱购买信息，是因为还不知道它，一旦知道了它，就没有人会愿意再为此进行支付。

这就出现了一个难题：卖者让不让买者在购买之前就充分地了解所出售的信息的价值呢？如果不让，则买者就可能因为不知道究竟值不值得而不去购买它；如果让，则买者又可能因为已经知道了该信息而不去购买它。在这种情况下，要能够做成生意，只能靠买卖双方的并不十分可靠的相互信赖。

还是拿房子降价的事情来说吧，对于那些本就想要买房的人来说，这是个好消息。之前自己就一直想要买房，但是，由于房子的价格实在太高，他负担不起，所以，他一心等着房子价格的下降。正好国家出台了关于房产调控的政策，让他看到了房子价格下降的希望。而市场上确实如他所想出现了一些价格下调的楼盘。这让他更坚定了自己对房地产市场行情的判断，认为自己到目前为止还没有看到楼市的“底”，于是就想再等一等，等到降得更多的时候再出手买房。在他们的信息库里，如果国家出台了房产调控的政策，就必将对房地产市场产生很大的影响，他们不知道那些开发商投入到该楼盘的成本是多少，而且，在他们的观念里，开发商卖房子都是谋取暴利的生意，赚到的利润远远超出他们投入的成本，所以，从他们的立场上来看，房子价格下降的空间很大，于是就产生了观望的心态，总想抄房产市场的低价，生怕自己出手早了，而房市还在下降，自己吃了大亏。

而从房地产开发商这个方向来看，国家虽然出台了房产调控，但是并没有限制他们的价格制定，可以说，房产调控只是限制了买房人的资格，对开发商的房子并不会造成多大的影响，虽然有部分人没有资格买房子，但是，中国本来人口就很大，而且拥有一座房子才是拥有了一个家的观念已经深深植入中国民众的观念中，所以，房地产市场还是处于刚需的地位。而且房子这个东西又不会在短期间就会过期，不能进行买卖了，他们投入了这么多的成本，当然不可能让自己的利益受损，所以，他们的房价虽然有所下降，但是不会有很大的幅度。

由于两者拥有的信息不对称，就造成了房子降价，却没有人买的僵局。同样的道理，如果房价涨得越来越快，那么买房子的人就会越来越多，许多没钱的人也在想方设法购买，借钱、按揭、攒钱……无不希望自己“有房一族”的美梦早日成真。可以说，由于信息是不完全的，这就决定了竞争是不完全的，决策个体之间存在直接的相互作用和影响，私人信息发挥着重要作用。

在信息不完全和非对称条件下，完全理性转化为有限理性，即经济个体是自私的，照最大化原则行事，但他通常并不具有做出最优决策所需要的信息。因此，经济个体的能力是有限的，理性也就是有限的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第三章

黑天鹅效应
——意外事件无处不在

次贷风波是经济的第一只黑天鹅

进入 2007 年以来，次贷危机这个名词便频繁地出现在各种媒体上。次贷危机全称为次级房贷危机，是指发生在美国因为次级抵押贷款机构破产而导致的投资基金被迫关闭，股市震荡的危机。次贷危机造成了全球金融市场流动性不足，世界上主要经济国家都受到严重影响，这是前所未有的，是经济的第一只黑天鹅。

在美国，大多数人崇尚提前消费，在住房方面更是如此，“贷款买房”的制度就是一种满足穷人住房梦的金融制度。一般它要求贷款者付至少 20% 的首付款，表示贷款者的责任心；其次，贷款的总数不能超过贷款者年收入的 4 倍，也就是说年收入 10 万元的家庭，银行顶多借给你 40 万元买房子。这是最基本的金融产品，这个产品使很多原来买不起房子的年轻夫妻可以拥有一处自己的房子，实现了他们的“美国梦”，同时激活了相关的经济。在这种制度下，银行与贷款者的责任与风险都非常清楚：贷款者知道如果付不出每个月的贷款就有可能失去房产和 20% 的首付款；银行知道如果呆坏账数额达到一定程度就会被政府关闭，取消营业资格。

而在美国，按揭贷款有三个层次。第一个层次是优质贷款市场，这个市场面对信用分数在 660 分以上的优质客户，主要提供传统的 15 ~ 30 年固定利率按揭贷款。第二个层次就是次级贷款市场，针对的是信用分数低于 620 分，没有收入证明与负债较重的人，主要是提供 3 ~ 7 年的短期贷款。至于第三层次就是“另类 A 级”（Ah-A）抵押贷款市场，主要是提供介乎前两者之间的贷款。那么，次贷危机是如何产生的呢？

次贷危机的产生，就是由于第三个层次的次级贷款市场出现问题。次级贷款市场面向收入证明缺失、负债较重的人，贷款人可以在没有资金的情况下购房，无须提供资金证明。从表面上来看，贷款银行似乎在做着善事，让那些低收入家庭能够有房可住。事实上，我们不能忘记任何公司都是逐利的，银行也不例外。这些银行推出的都是无本金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



贷款，三年、五年、七年可调整利率贷款，选择性可调整利率贷款等多种贷款方式。而这些贷款都有一个共同特点，那就是在还款的开头几年，每月的按揭支付很低而且固定，但是等到一定时间之后，还款压力就突然增加。这样做的危险性是显而易见的。但因为银行对资产价格有着极其强烈的上涨预期，而且这样做的利润空间很大，所以，就冒着极大的风险为低收入者提供贷款了。

银行将贷款贷给低收入家庭之后，它本身为了转移风险以及尽快回笼资金，以住房抵押为基础，对次级贷款进行了证券化，将这些贷款发行成债券，即次级债（MBS）。相应地，此类次贷债券的利率也高于普通的债券。因为利率高，于是很多国际投资机构，包括投资银行、对冲基金等都纷纷买入了次级贷款债券。而投资银行更加富有创新意识，将次级债再次证券化，设计出次级抵押证券（CDO），卖给全球的保险公司和对冲基金。保险公司和对冲基金再次转卖这些次级抵押证券，到了最后，风险已经蔓延到了全球的金融机构。

如果房价能够持续上涨，这样的利益链条是能够保持正常的。但是，从来就没有只升不降的资产价格，当经济进入滞胀，通胀泛滥，资产价格的下跌就无法避免了。从2006年开始，美国楼市开始出现下滑，房价开始下跌，次级贷款这个多米诺骨牌随之倒塌，无数家庭无法偿还贷款，大量的违约房产被银行收回拍卖，导致了贷款银行的巨额亏损，投资银行也无法幸免，花旗、美林、瑞银、摩根士丹利等著名投资银行也爆出三亏。这就是席卷全球的次贷危机了。

不要以为次贷危机只在外国发生，在我们中国也是难以幸免的。虽然中国金融机构持有美国次资金融产品的规模有限，但次贷危机的间接影响不容忽视。

首先，次贷危机造成美国进口需求下降，以及美国政府应对危机而导致的美元大幅贬值，严重恶化了中国出口行业的外部环境。其次，由于美联储进入了降息周期，而中国央行在通胀压力下不得不实施从紧货币政策，加剧了人民币相对于美元的升值预期，吸引了大量的国际热钱流入中国套利。大量热钱的涌入一方面造成外汇储备迅猛增长，强化了人民币升值预期；另一方面加剧了国内流动性泛滥的局面，推动通胀率和资产价格上升。再次，次贷危机的爆发改变了全球投资者的风险偏好，推动了全球范围内的金融产品价值重估，增加了金融市场的波动性，这也是造成目前中国股市与房地产市场波动性加大的原因之一。最后，美元贬值推高了全球能源与初级产品价格，这将通过PPI的上涨，最终传递到中国的CPI。

美国次贷危机是一场新型的金融危机，这些风险从住房市场蔓延到信贷市场、资本市场，从金融领域扩展到经济领域，并通过投资渠道和资本渠道从美国波及全球范围，是经济界的第一只黑天鹅。

“9·11”是经济的第二只黑天鹅

美国的次贷风波将美国的一个个重要的金融机构弄得轰然崩塌，信用体系也变得风雨飘摇，全球的投资者也是人人自危，对美国和世界金融体系产生了很大的打击。如果说它是经济的第一只黑天鹅的话，那么，“9·11”就是经济的第二只黑天鹅。

美国东部时间2001年9月11日早晨8:40，四架美国国内民航航班几乎被同时劫持，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



其中两架撞击位于纽约曼哈顿的世界贸易中心，一架袭击了首都华盛顿美国国防部所在地五角大楼。而第四架被劫持飞机在宾夕法尼亚州坠毁。

纽约世界贸易中心的两幢110层摩天大楼（双子塔）在遭到攻击后相继倒塌，除此之外，世贸中心附近5幢建筑物也受震而坍塌损毁；五角大楼遭到局部破坏，部分结构坍塌；袭击事件令曼哈顿岛上空布满尘烟。

在“9·11”事件中共有2998人遇难，其中2974人被官方证实死亡，另外还有24人下落不明。遇难人员名单中包括：四架飞机上的全部乘客共246人，世贸中心2603人，五角大楼125人。共有411名救援人员在此事件中殉职。

这一事件被称为“9·11事件”或者“9·11恐怖袭击事件”、“美国9·11事件”等。这一恐怖事件不仅对美国，乃至全球都产生了巨大的影响。这次事件是继第二次世界大战期间“珍珠港事件”后，历史上第二次对美国造成重大伤亡的袭击。

这次事件是人类历史截至2001年底为止最严重的恐怖袭击事件。美国政府对此次事件的谴责和立场也受到大多数国家同情与支持；全球各地在事件后都有各种悼念活动，事发现场的清理工作持续到次年年中。“9·11”事件让美国，以及全世界的人感到一种恐惧，让人们又认识到了另一只黑天鹅的存在。

据报道，“9·11”恐怖袭击事件爆发之后。美国股市重开首日随即遭遇暴跌，道琼斯指数下跌684点，跌幅达到7.1%。在此之前，美国股市已经持续上涨了100多个月，市场开始步入正常的技术回调。道琼斯指数连续下穿11000点和10000点关口，并且于2001年3月20日直抵9721点。就在此时，“9·11”恐怖袭击事件加速了美股的下跌。美国股市从“技术回调”转换为“恐慌下跌”。之后，道琼斯指数很快首次下穿9000点，并直逼8000点关口。2001年9月21日，道指跌至8236点。

从材料中我们可以看到，“9·11”恐怖袭击事件对美国金融界的影响是多么的严重，而在此之前，谁都不会想象会有这样的事情发生。而它确确实实地发生了，就跟黑天鹅的出现是一样的。在黑天鹅出现之前，人们都认为天鹅是白色的，直到发现了黑天鹅之后，人们才发现大家都犯了一个很弱智的错误。黑天鹅的存在寓意着不可预测的重大稀有事件，它在意料之外，却又改变一切。人类总是过度相信经验，而不知道一只黑天鹅的出现就足以颠覆一切。然而，无论是在对股市的预期，还是政府的决策中，或是普通人日常简单的抉择中，黑天鹅都是无法预测的。而在此之前，没有人会相信美国会遭到恐怖袭击。

在恐怖袭击事件之后，美国的金融界一直低迷，直到2001年底，随着美国对阿富汗塔利班武装发动的战争取得胜利，股市人气开始重新聚集，道指于2002年3月19日再上万点，达10635点。而在“9·11”事件发生之前，著名的“黑天鹅之父”纳西姆·尼古拉斯·塔勒布就大量买入行权价格很低、无价值的认沽权证，用一种独特方式做空美国股市，一时在华尔街声名鹊起。

一般来说，“黑天鹅”事件是指满足以下三个特点的事件：首先，它具有意外性。第二，它产生重大影响。第三，虽然它具有意外性，但人的本性促使我们在事后为它的发生编造理由，并且或多或少认为它是可解释和可预测的。

众所周知，目前全球经济存在众多隐忧，经济学家每天都在提醒投资者，通胀正在升温、货币供应剧增、低息环境造成发达国家债务山积、美国经济面临衰退威胁，当然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



还有挥之不去的地缘政治风险。然而，市场却好像无动于衷，继续歌舞升平，愈炒愈热。在牛市停不下来的同时，愈来愈多人对“好得难以置信”的经济状况忧心忡忡，担心突如其来的事情会在波平如镜的湖面激起滔天巨浪。难就难在，投资者说不出“黑天鹅”何时驾临、来自何方，不继续炒股还有什么可做？股市愈升愈有，何足为奇？

其实，从“9·11”事件对金融的影响，我们可以确定，身在投资界中，就算再高明精准的技术分析或风险管理模型，都不能减低投资者在意外事件中遭遇重大的损失的可能。有投资者提示：保障自己财富的最佳方法是只把财富的二成投资在股票身上，并把这二成资金尽可能押在高风险高回报的股票上。在“黑天鹅”肆虐人间前，投资者可透过持有高风险股票赚尽每分每毫；一旦无法预知的灾难降临，由于投资组合中只有二成是股票，满盘落空的风险也就大大减低。

巴菲特也没有想到“9·11”事件：“我心里想到的是自然界发生的天灾，但想不到发生的竟是‘9·11’恐怖分子袭击事件这样的人祸。”他分析，“只关注历史经验，而没有关注风险暴露”其结果导致我们承担了巨大的风险，却没有做出任何预防。

通用破产是经济的第三只黑天鹅

黑天鹅事件罕有发生，但一旦出现，就具有很大的影响力。几乎一切重要的事情都逃不过黑天鹅的影响，而现代世界正是被黑天鹅所左右。认识黑天鹅，才能更深刻地认识世界的复杂性，并从不可预知的未来中获益。在发现澳大利亚的黑天鹅之前，欧洲人认为天鹅都是白色的，“黑天鹅”曾经是他们言谈与写作中的惯用语，用来指不可能存在的事物，但这个不可动摇的信念随着第一只黑天鹅的出现而崩溃。

黑天鹅的存在寓示着不可预测的重大稀有事件，虽然意外却又改变一切，但人们总是对它视而不见，并习惯于以自己有限的生活经验和不堪一击的信念来解释这些意料之外的重大冲击，最终被现实击溃。通用破产就是经济的第三只黑天鹅。

作为美国百年汽车工业的象征，通用宣布进入破产保护程序，然而，理论上应该是特大利空的消息，却被投资者当成做多市场行情的有力证据。

在通用申请破产保护当日，全球金融市场一片火热朝天，多数交易品种出现了自去年 9 月金融危机爆发以来最大的升幅。CRB 指数暴涨，一度冲至 260 点的近半年来高点；国际原油价格直逼 70 美元 / 桶；LME 铜价冲破 5000 美元 / 吨一线，为近 7 个月高点；美国三大股指更是全线上扬：道琼斯指数涨幅 2.60%，标准普尔 500 指数涨 2.58%，纳斯达克综合指数涨 3.06%。

美国股市以及商品市场何以如此气势如虹？的确，通用的没落不仅仅是一个企业的失败，更是标志着一种经济模式的终结。通用长期积累的诸多问题，在金融危机的刺激之下，已经到了不得不“刮骨疗毒”的地步。如果再不进行彻底的结构性改革，只会无限期地延缓美国经济复苏的时间。金融市场的强劲上扬，也印证了投资者对“新通用”凤凰涅槃之后，获得重生的美好期待，并成为美国汽车产业乃至整个制造业一剂脱胎换骨的催化剂。

通用汽车并不是当前以及未来唯一一家可能不得不“熄火”的公司——克莱斯勒摇摇欲坠，福特也处境不妙；摩托罗拉、花旗、星巴克等也处于困境之中。所以，通用之后，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

谁再“通用”，将成为阻碍经济复苏的一大障碍。谁也没有想到，这么大的一个汽车企业说破产就破产，我们完全无法去预想得到。

实际上，在某些领域，比如科学发现和风险投资领域未知事件能够为你带来大得不成比例的回报，因为通常你没什么可损失的，却可以从一桩稀有事件中获得巨大回报。我们会看到，与社会科学知识不同，没有哪一项科学发现或重要技术是来自设计和计划，它们都是黑天鹅。就像通用破产给美国股市以及商品市场带来的巨大商机一样。

通用汽车破产重组之后，在 2010 年，通用全球销量达到 839 万辆，位居全球第二，但与丰田汽车公司仅相差 3 万辆。排名第三的大众汽车公司销量为 714 万辆，与二者尚有百万辆的差距。在重组之后，通用在美国的 7 个品牌缩减成 4 个，悍马、土星品牌被并将 6049 个经销商裁减到 4500 个左右。2010 年，通用汽车实现了七年来的首度全年赢利。2011 年 3 月 4 日，通用公布的 2010 年财报显示，这家公司去年实现普通股股东净利润 47 亿美元。

谁能够想到，一个已经宣布破产的汽车企业又能够在这么短的时间里崛起呢？通用汽车境况的好转得益于全球汽车市场的复苏，特别是新兴市场的持续增长，而对于通用汽车自身而言，更重要的是摆脱了此前沉重的包袱——工会体系长期带来的成本居高不下。

在 2011 年的前三个季度中，通用汽车共在中国销售了 189.29 万辆汽车，同比增长 6.6%。这一点足以说明，通用汽车仍在分享中国的增长。通用拥有全球 11% 的汽车市场，是全世界最好的汽车公司之一。通用目前的财务状况是自 20 世纪 50 年代以来最好的。在申请破产保护时账上的负债已经超过了 900 亿美元，现在，通用账面现金超过了 300 亿美元。通用在全球 120 个国家开展业务，员工总数 20 余万人。2010 年，美国本土以外的市场贡献了 73% 的销量。

一只蝴蝶搅起一阵龙卷风

1972 年，美国麻省理工学院气象学专家劳伦兹发表了一篇标题耸人听闻的论文：《可预测性：巴西一只蝴蝶的振翅会触发德州一场龙卷风吗》。劳伦兹这篇论文的简要表述是：南半球某一地方的一只蝴蝶，偶尔扇动一下翅膀所引起的微弱气流，几个星期之后可能引起席卷北半球某地的一场龙卷风。

洛伦兹在研究“长期天气预报”问题时，在计算机上利用气温、气压、风速等 12 个简化模型模拟天气的演变，以此来预测天气长期的变化趋势。他想如果气压呈反复上升或反复下降状态，规则的气候变化就会出现，很容易就能预测出未来的天气。但是，他发现用这种方法难以获得准确的长期天气预报。因为即使输入计算机的是极其微不足道的错误，如在输入气象资料时将 0.506127 写为 0.506，随着时间的变化，也能引发结果的巨大变化。因为气候具有一点小误差带来大变化的不规则形态的特点，所以很难对气候的长期趋势做出预测。

实验证明，今天北京一只蝴蝶展翅飞舞对空气造成的扰动，也可能导致下个月纽约的大风暴，劳伦兹戏称这种混沌运动对初始条件的敏感依赖性为“蝴蝶效应”。蝴蝶效应是指在一个动力系统中，初始条件微小的变化能带动整个系统长期巨大的连锁反应，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



是一种混沌现象。蝴蝶在热带轻轻扇动一下翅膀，遥远的国家就可能造成一场飓风。对于这个效应最常见的阐述是："一只蝴蝶在巴西轻拍翅膀，可以导致一个月后德克萨斯州的一场龙卷风"。

实际上，天气的奥妙和多样化不是单纯用蝴蝶效应就能说明的。周期性的变化中间出现的不规则性、复杂性引发许多新变化，这常常被运用到宏观经济和微观经济的解析之中。蝴蝶飞翔时扇动的微风属于微观现象，但能够使宏观天气出现狂风大作。这就告诉我们：小的变化可能使大而复杂的系统完全改变，而大的变化可能是细小的原因所造成的。我们可以用西方流传的一首民谣对此作形象的说明。

这首民谣说：

丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；
坏了一只蹄铁，折了一匹战马；
折了一匹战马，伤了一位骑士；
伤了一位骑士，输了一场战斗；
输了一场战斗，亡了一个帝国。

马蹄铁上一个钉子是否会丢失，本是初始条件十分微小的变化，但其"长期"效应却是一个帝国存与亡的根本差别。这就是军事和政治领域中的"蝴蝶效应"。有点不可思议，但是确实能够造成这样的恶果。一个明智的领导人一定要防微杜渐，一些看似极微小的事情却有可能造成集体内部的分崩离析，那时岂不是悔之晚矣？而一个明智的人一定是一个善于从微小的细节关注生活的人，是一个善于未雨绸缪、眼光长远的人。

在全球经济方面，小事件也一样可能造成怪异的、不可预测的结果。正如一位美国学者所说，如果不是因为克林顿总统因莱温斯基事件缠身，就可能不会发生 1998 年末到 1999 年初几乎造成世界经济失序的俄罗斯经济危机。在当今全球化经济之中，蝴蝶效应的流弹还不知会在何时飞到何地呢？宏观经济的基础越脆弱，越容易被从外部飞来的蝴蝶的微风干扰。

在我们日常的经济生活中，企业或劳动者一次不谨慎的选择可能会为宏观经济带来较大的影响。就拿更换价格标签来说吧，企业是不会轻易更换价格标签的，这是因为更换价格标签是需要花钱的，这种费用在经济学上被称为"标签费用"。标签费用是所有交易中都不可避免的费用。如果企业恐惧标签费用而不愿改变价格的话，整个国民经济就很难维持均衡。假设商品的成本下降了 10%，但售价保持不变，市场需求、生产量、雇用劳动力都不会有太大的变化；相反，如果成本上涨了 10%，这时仍然保持商品的价格不变的话，企业的收益就会降低，这种趋势持续下去，企业商品的品质就会下降，然后企业开始精简裁员，严重的话公司正常的生产秩序被打乱甚至倒闭。在不适当的时期里提升价格或此商品的市场不景气时继续维持原价，会使宏观经济过热或停滞。只有随时更换价格标签，经济的效率才会得到提升。可以说，一个小小的标签费用都能使宏观经济变得不稳定。

今天，蝴蝶效应的影响不仅仅限于企事业单位、国家层面，个人也是越来越受到"蝴蝶效应"的影响。一次微不足道的选择能改变一个人的命运；在选择配偶的时候，第一印象起到了一半的作用；在找工作的时候，模仿曾看过的电影主人公来找工作，这些不就是蝴蝶效应吗？我们今天的生活也可能源自几十年前祖先的微不足道的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



在如今的时代，每个人的命运都会受蝴蝶效应的影响。精简机构、下岗、取消福利房等措施，让越来越多的人远离传统的保障，随之而来的是靠自己决定命运。而组织和个人自由组合的结果就是：谁能捕捉到对生命有益的“蝴蝶”，谁就不会被社会抛弃。

当心我们被既有的思维束缚

大约在四百年前，弗朗西斯·培根就曾经发出这样的警告：当心被我们自己思想的丝线丝丝束缚。但是我们老是犯这种错误，老是以为过去发生过的事情很有可能再次发生，所以免不了会凭经验办事。就像我们看到放在炉子上的水壶在冒热气，经验告诉我们水开了，于是，我们去提壶。可是，由于用力过大，水壶被我们提得很高，我们觉得自己被闪了一下。原来，水壶里只装了少量的水。所以我们要当心我们被既有的思维束缚，我们要考虑到一些突发情况。

我们随时会碰到各种突发问题，在人类社会发展的进程中，对我们的历史和社会产生重大影响的，通常都不是我们已知或可以预见的东西。股市会突然崩盘，美国地产泡沫会引发谁都没有预料到的次贷危机，一场突如其来的大雪会使得大半个中国陷入瘫痪状态，带来上千亿的损失……我们其实每一天都被“黑天鹅”环绕着。即使我们足不出户，认识到黑天鹅事件的影响力也并不难。

2002 年 12 月底，广东民间出现了关于一种致命怪病的传言，甚至说出在一些医院有病人因此怪病而大批死亡。由于坊间流传煲醋和喝板蓝根可以预防怪病，因此市面出现抢购米醋和板蓝根的风潮。不少人由于买不到米醋和板蓝根，转而致电在香港的亲友协助，使病情得以为外间知悉。

对于这种传染病，人们的认识有一个逐步深入的过程，概念也渐趋正确。起初人们认为，致病原因是衣原体病毒，直到 2003 年 3 月份才弄清其病原体是“冠状病毒”，随后被确定为萨斯病毒。

“非典”在香港扩散后，香港经济立刻反应敏感，旅游、航空业迅速萎缩，股市也有明显下跌。这主要是因为根据香港特殊的经济地位和经济结构，餐饮、旅游、对外贸易一直是香港的经济支柱。

非典型肺炎也是一只黑天鹅，是人们难以预料到的，它的传播不仅影响了人们的正常生活，而且肯定会在一定程度上对经济活动产生严重的影响。

2008 年 1 月 10 日至 31 日，我国天气形势发生显著变化，从晴暖、少雨天气转变为低温、雨雪和冰冻天气，造成了新中国成立以来罕见的持续低温、雨雪、冰冻天气，对贵州、湖南、湖北、江西、安徽、广西、重庆、广东、浙江、四川、陕西、江苏、云南、甘肃、河南、青海、西藏、山西、上海等 19 个省（区、市）造成严重影响。

这虽然是一场天灾，是由于天气的突发原因造成的，而实际上这和人们传统的思维不无关系，一般都认为，南方不可能出现雨雪冰冻灾害，所以我们的交通、电力等设施就没有对这些加以防范。为什么北方常年冰冻，却没有发生如此大的影响，因为人们早就有防范措施和心理准备。

审视一下我们自己的生存环境，数一数自我们出生以来，周围发生的重大事件、技术变革和发明，它们有多少在我们预料之中？看看我们自己的生活，你的职业选择、与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



爱人的邂逅、股市大涨或崩盘……这些事有多少是按照计划发生的？金融市场的黑天鹅事件是以市场趋势的突变为特征的，即原有的市场趋势会毫无征兆地突然终结，出现对原有趋势强烈反转的单边市。

高风险意味着高回报吗?

从某种意义上说，投资学所涉及的无非是风险与回报这两大话题。一个问题就是风险与回报之间的关系到底是怎么样的？第二个问题是如何在降低或者控制风险的同时，获得尽可能高的回报？但凡学习理财的人学到第一个投资规则就是风险和回报的关系，“高回报，意味着高风险”，俗话说“没有免费的午餐”，这句话的意思就是，市场上不可能存在既没有风险，却又能让你获得高回报的东西。而这个命题往往会潜移默化到一个误区：高风险的东西一定可以获得高回报。正如许多经济学家们所主张的，资产的风险越大就必须带来越多的回报，否则没有人会对它们进行投资。那么，高风险就一定意味着高回报吗？

如果真能够低投入高收益的话，那该是多么幸福的一件事啊？但是，真有天上掉馅饼的事吗？谁能保证高收益率不是“黄粱一梦”？收益高的投资，风险同样居高不下。经济常常就像一个迷宫一样，让人置身其中不知出路。从整个国家来看，比起经济稳定的时间来，处于经济危机中的境遇更多一些。从个人生活上来说，“为钱所困”与“为情所困”同样令人痛苦。

正因为如此，人们常常都有以最少的投资获得最大的收益的幻想，把钱存在银行，两年的利息不过才 3% ~ 4%，如果能获得 20%以上的收益的话，那该是多么好的一件事呀！我们常常会陷入追求高收益的幻想中不能自拔，因此，常见人们购买中奖率极低的福利彩票，存在侥幸心理希望赚得满盆金的人也不在少数。由于高息的诱惑实在让人垂涎，因而上当受骗的人不计其数，甚至家破人亡都不是什么稀罕事。在很多人的意识中，高风险就一定意味着高回报。

然而事实并非如此。风险大的资产并不一定会带来更多的回报，它们只是看上去如此而已。不论是股票基金还是个股，短期内都有可能出现大幅下跌，但两者也有不同之处：一只投资分散的股票基金，如果它出现了下跌，几乎可以肯定它总有一天会反弹回来，并在长期内可能给你带来可观的回报。但如果你持有的一只个股大幅下跌，无论你再等多久，都不敢肯定它哪天会反弹，而且，投资界的黑天鹅事件实在太多。

20 世纪 20 年代有一位叫查尔斯·庞齐的美国人借助佛罗里达的开发热潮，大肆向人们宣扬“只要投资购房款的 10%，剩余的建筑费用可由银行贷款，购房者不用操任何心，不过几周的时间就可以获得 2 倍以上的收益”。有保障的高额回报通过宣传，聚集了无数的人。

不过，庞齐的真实面目其实是一个地地道道的骗子，他把后来投资者的钱付给先投资的人，以诱使更多的人上当。即他把从 B 处获得的投资金支付给 A，再把从 C 处获得的投资金支付给 B。庞齐的这种“妙策”为他带来了声誉及财富上的“成功”。由于前期投资的人都获得了丰厚回报，被利益冲昏头脑、来寻求庞齐渴望发财的人趋之若鹜，这种过程能够无限期地持续下去。但是 3 年都过去了，庞齐承诺的高楼大厦仍然还只是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

空中楼阁，人们开始逐渐看清庞齐的真面目。最终，在庞齐把非法积累的 10 亿美元挥霍得仅剩下 1400 万美元时；这个可恶的骗子被送进了监狱。

在此事件之后，经济学家将只顾追求比本质价值更高利益的事称为“庞氏骗局”，指的就是追求比本质性的基本价值更高的泡沫的形态。泡沫只能带来一时的快活，而留下来的苦果足够让人们吞咽一辈子。经济学上的泡沫指的就是抛弃了自己的基本价值，希望一口气能吃成大胖子的不切实际的想法，即由投机性的需求导致股票、商品、不动产、债券等价格暂时急剧上升的现象。当然，泡沫不是由理性需求者制造的，如果所有人的投机性需求都能“美梦成真”的话，那么就不会担心泡沫问题了。但是，某时投机性的需求消失，急速上升的资产价值在朝夕之间就会陨落，从而导致金融危机。

假设所有人在投资之前先收集完整的信息，做出合理的决策，那么泡沫就无立足之地。但是，小道消息总是很有诱惑性，加上人们的侥幸心理，每个人投资经验与投资期间都不尽相同，还有能投资的资产规模也不尽相同，虽然在繁荣初期机灵的投资者能在适当的时机里获得巨大的收益，但大多数的投资者往往赶的都是“末班车”，加上黑天鹅事件的不断出现，很多投资的风险变得更高。

要知道，高回报意味着高风险，但是高风险并不意味着高回报。对于许多投资者来说，后一句话比前一句话来得更为重要，尤其是在不断上涨的市场中。

金融工具＝不定时炸弹

对于不可预计的突发事件的发生，金融市场是没有准备的，就连“长期资本管理公司”这样的明星基金都忽略发生人为灾难的可能。而这些事件的发生又是不受金融市场控制的，各种危险始终存在，随时可能发生灾难。可以说，金融工具就等于是一枚不定时的炸弹。

正如你坐在湖边数天鹅，看到连续有 1000 只白天鹅依次飞过来，但是你并不能据此判断第 1001 只飞过来的天鹅也一定是白色的。因为我们知道这个世界上存在着黑天鹅，历史数据并不能告诉我们下一只天鹅的颜色。而几乎所有的投资人都根据自己的数学统计模型和正态分布的假设，提出基于前 1000 个样本的观察，第 1001 只天鹅出现白天鹅的可能性更大。既然每个人都预计出现白天鹅，那么在金融市场上，用以防范出现“黑天鹅”灾难的金融工具一定被过低地定价了，可以说，金融工具就是一个定时炸弹。

就像泰力布的投资一样，他总是构造一项在旁人看来极其奇特的投资组合，他专门购买低价的卖方期权。举例来看，通用汽车的股票价格是 100 美元，泰力布就买入一项允许他照 10 美元价格出售通用汽车股票的权利，在未来 3 个月内，如果发生重大灾难那么通用汽车的股票很可能跌至 5 美元，这样泰力布就赚了约 5 美元。由于所有人都认为灾难不会发生，通用汽车的股票甚至不会跌至 50 美元，所以造成泰力布所购买的 10 美元卖方期权的价格会很低很低。这样，如果 3 个月内什么灾难也没有发生，那么泰力布也只损失很少一部分钱，而一旦发生灾难，他就大赚一笔。那么，为什么泰力布不选择购买 90 美元的卖方期权呢？因为他认为市场对于正常的价格波动，是有准备的，像 90 美元的期权肯定是在市场预期之内的。而只有发生市场预期之外的灾难情况下，通用汽车的股价才会跌至 10 美元，他手里的期权才会有价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



自从他开始这项投资之后，他的公司就不再从事复杂的数学模型演算，而只是不断地买入低价的卖方期权。他成了华尔街唯一的等待灾难降临的人，成了华尔街上的“独孤求败”。

然后，“9·11”事件发生了，泰力布成为这场灾难的受益人，他的公司取得了惊人的盈利。

从这个我们可以知道，正如“永动机”是不存在的一样，完美的投资模型也是不存在的，我们不可能把所有的不确定性因素都考虑进去，就像我们不可能估算出飞机再撞一次纽约的几率。历史数据不能说明一切，市场是没有记忆的，要时刻记得，金融工具就是一枚不定时的炸弹。

金融工具的交易可能因为一些毫不相关的原因让一家本来有麻烦的公司问题更加恶化，这种一窝蜂效应之所以会发生，大家可以想象，当一家公司遇到一般性的经营困难而被调低信用评级，公司在金融界的行情立马下跌，其股票会被低价抛售，这种情况就会让公司进一步陷入流动性的危机，而通常这又会让公司的信用评级再次调低，如此恶性循环会导致公司彻底垮台。很多家实力超群、声名显赫的公司就是因此崩溃。

金融工具也有可能造成多米诺骨牌效应的风险扩散，这是因为许多保险业及再保险业者习惯将大部分业务分保给其他保险公司，在这类情况下，巨额的应收款项将随着交易对象的日趋复杂而持续累积，某一交易个体可能觉得自己很精明，认为其巨额的信用风险已经经过适度的分散，因此不再危险，但是，在某种特殊情形下，一个外部事件导致 A 公司的应收账款发生坏账，从而影响 B 公司，乃至于一路到 Z 公司，历史教训告诉我们，危机发生往往会导致我们在风平浪静时期做梦也想不到的一连串相互关联的问题。

在银行业早期发现连锁反应的问题严重性是联邦储备系统成立的主要原因之一，在联邦储备系统成立以前，实力较弱的银行倒闭，有时可能会对一些原本实力强健的银行突然造成没有预期到的流动性压力，导致它们跟着出现流动性问题。现在美联储能够把实力强健的银行与那些实力虚弱的银行隔绝开来，但是在保险业或是金融工具行业，却没有类似于中央银行的监管机构来防止多米诺骨牌效应的发生，在这些行业，一家原本实力强健的公司很有可能因为其他公司发生问题而受到拖累。当这种连锁反应的威胁存在于一个行业之中时，就应该把各种各样的关联最小化。

许多人声称金融工具的交易可以有效降低系统风险，透过这类交易让原本无法承担特定风险的机构可以将风险移转到那些实力更强的机构身上，这些人相信金融工具交易能够稳定经济，便利交易，减少交易个体的经营不稳定性。在微观层面上，他们的说法往往确实如此。但是，金融工具交易在宏观层面却是危险的，而且风险日益加重。大量的风险，尤其是信用风险，目前已逐渐累积在少数几家金融工具交易商身上，而且它们彼此之间交易非常频繁，这使得一家公司在发生问题后很快地殃及到其他公司。到最后这些交易商将积欠那些非交易商的合约方巨额款项，而这些交易方，由于彼此关系紧密，一个单一事件让他们同时陷入大麻烦。在问题浮出时，关联度过高可能引发严重的系统性问题。

我们很多人也许会更加后悔，我们 2003 年初时，为什么没有提前预防金融工具所引发的金融危机，为什么没有想到美国发生金融危机也会对中国造成巨大连锁影响？可以说，黑天鹅事件，极少发生，一旦发生影响巨大，却无法事前预测，幸好可以提前预防。但需要像投资大家一样，放弃投机小利，保守稳健投资，时时提防超级灾难的降临。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

随机漫步
——成功的运气

你见过中大乐透的人吗

“两元超越 500 万，三元突破 800 万”，超级大乐透的宣传口号响彻整个彩市。这个体彩新玩法用实践向全国彩民表明，超越 500 万元并不只是个梦想，在奖池金过亿的情况下，两元甚至可以超越 800 万，三元更能突破 1000 万，这在实际开奖中都已经得到了证明。然而，正是这一两个像炸弹一样的中奖者的出现让我们更多的彩民无法淡定了。

“你买了超级乐透没有？”

“啊！？糟了，我给忘掉了，不知道现在去买还来不来得及。”

“今天是购买的最后一天，我已经买了 30 张。”

“买这么多啊？”

“是啊，我一般都是买这么多。”

“那可要花费不少钱啊？”

“这有啥，要是能中 800 万的大奖，还不是一下子就全都回来了。”

“那也得真正中了才行啊，可也没那么容易中奖啊。”

“你也太没信心了。我自己感觉还是挺有希望的。”

或许这样的对话在生活中你并没少听到，别说是上千万的超级大乐透了，就连那些以几千块钱为目标的小彩民们也在愿意花这个钱。可见，这就是彩民们的普遍心理。但是，有一个问题你必须思考一下，如此受欢迎的彩票的中奖几率到底又是多少呢？在生活中你真的有遇到过中大乐透的人吗？

这时候，你可以问一问身边的亲戚、朋友，甚至不认识的路人，问一问他们是否遇到过中过上千万乐透的人，往往答案都是否定的。在你的问卷调查中，甚至也没有中了几百万的人的身影，或许中过几千块的人倒是认识。实际上，彩票早已经被设计成，买上 100 张的话，大概也就能中几千块钱的构造。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



从概率论的角度来看，在买彩票的路上被汽车撞死的概率远高于中大奖的概率。每年全世界死于车祸的人数以万计，中了上亿美元大奖的却没几个。出车祸应该是一个极小的概率，但它的概率比中大奖的居然大，可见中大奖的难得和稀奇。

华中科技大学数学与统计学院副教授叶鹰说，超级大乐透是购买者从 01 ~ 35 共 35 个号码中选取 5 个号码为前区号码，并从 01 ~ 12 共 12 个号码中选取 2 个号码为后区号码组合为一注彩票进行的基本投注。前区号码组合总数 =324632，后区号码组合总数 =66，则一等奖的中奖概率 =1/（324632 × 66）=1/21425712。

叶教授说，中奖的彩民如果一张彩票上，仅投注一种号码组合，则一等奖中奖概率为 1/21425712。如果投注两种不同的号码组合，那么一等奖的中奖概率自然就增加一倍，以此类推。

不过，这样的人终究还是存在的，只是实在是少之又少。别说你不信，2009 年 10 月 8 日晚就有这样一位幸运者诞生。

2009 年 10 月 8 日晚，中国福利彩票双色球开奖爆出了一特大消息——中国最牛的彩民在河南安阳诞生了！一名牛人用一张 2 注同样的号码进行 44 倍投注，最终中得 88 注一等奖，获 3.59982832 亿元超级大奖，刷新了中国彩票史上单人中奖奖金的最高纪录！

看到这样的新闻，我们在感慨这位河南安阳彩民的幸运之外，不禁也会疑问，他到底是怎么选的号，怎么就能中那么个大奖呢？为什么自己就不行呢？那么就来看一看这张刷新中国彩票史上单人中奖奖金的最高纪录的彩票是如何诞生的吧！

据投注站老板陈桂霞回忆，10 月 8 日下午 2 点多，一名男子走进陈桂霞的店中购买彩票，男子 30 多岁，一口河南话。该男子先买了两张自选的复式彩票，随后，他要求再机选几组。陈桂霞在电脑上随机敲出了一组数字。“这一组怎么样？”这名男子爽快地答应了。随后提出：在同一张彩票上，再打一遍该号码，然后，每注号码分别投 44 倍。这一注号码，他一共投了 88 注，花费 176 元。

陈桂霞说，一般彩民一注多倍也就是在一注号码上投一二十倍，极少会有人选择在一张彩票投上两注相同号码，她当时也觉得很奇怪，每注都是 44 倍投注，这人行为真是有点匪夷所思。

虽然奇怪，但陈桂霞没有犹豫。该男子当天先后买了 4 张彩票，两张是他自选的复式投注，另外两张则是随机挑选的，一共花了一千五六百元。中巨奖的这张彩票，就出在机选的一张当中。

听到整个过程，对于为什么中奖你可能会更加的迷惑。这就是概率的神奇之处。实际上，在整个过程中，收益最大的还是彩票公司。无独有偶，像这位彩民以如此蹊跷的投注方式揽得如此大奖的情况几年前在美国也有发生，当时，加州一名华裔妇女买彩票中了头奖，赢得 8900 万美元奖金，创下加州彩票历史上个人得奖金额最高纪录。当消息传开之后，一时之间很多人跃跃欲试，纷纷去买彩票，彩票公司因此而大赚了一笔。

往往对于很多彩民来说，一个巨奖能够改变他一辈子的命运，但是这个概率真的太低了。这样的侥幸对于一个彩民来说可能是个偶尔，但是对于彩民来说，在这个偶尔的背后，往往潜伏着巨大的商机。这样的道理不仅仅适用于彩票公司的老板，对于一些精通消费者心理的商家来说也同样适用，他们不在每件商品上打折，而是推出购物中大奖之类的活动，这也和彩票有异曲同工之处，既节约了成本，又满足了顾客的“侥幸”心理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

对于35岁的人来说，思维方式和处事方法都应该比较成熟了，在这个转向成熟的年纪，懂得一点经济学知识，相信一定能够更好地指导你的生活，让你在生活中更理性地消费。那些抱着买彩票发大财、买东西中大奖想法的人还是醒醒吧，这个概率实在太低了。如果以平常心看待，寻一下乐子倒未尝不可。

不成功是运气不佳吗

有些人把失败或成功归结为概率因素，而非自身努力。

根据几率理论，可以透过随机事件有时会一连串发生来解释，事情刚好就一起发生了。这也可以用来解释为什么有的人好像生来就是幸运的。假如我们的命运是宇宙间一颗骰子滚动所决定的话，那么有些人就是会比另一些人幸运。

要提高成功的几率，首要和最终的事都是：不要认为你不配得到好运，或运气是神秘的、不可预知的力量，你完全无法控制。假如你想增加自己的好运，你就要开始想象好运，感受好运。

泰戈尔说："幸运女神不喜欢那些迟疑不决、懒惰、相信命运的懦夫。"不成功并非运气不佳，而是自己不愿做一个成功者，任何一个成功者都会认为，终生计算的话，成功总是大于失败的，因为失败一千次的打击和损失都比不上成功一次的喜悦和贡献，虽然失败的次数多，但一次成功的效用足以抵挡多次失败的效用。就让我们先来看看美国总统林肯是如何走向成功的吧。

8岁时，被赶出居住的地方，他必须工作谋生；

21岁时，经商失败；

22岁时，角逐州议员落选；

27岁时，精神崩溃，卧床6个月；

35岁时，参加国会大选失败；

36岁时，角逐联邦众议员，失败；

40岁时，寻求众议员连任，失败；

41岁时，想担任州土地局长被拒绝；

46岁时，竞选国会参议员，失败；

这张就是亚伯拉罕·林肯的履历表。生下来就一贫如洗的林肯，终其一生都在面对挫折，两次经商均告失败，8次竞选8次落选，甚至还曾精神崩溃。

不过，一次次的失败并没有把他打倒，尽管好多次他本可以放弃。可他不但没有放弃，反而勇敢地接受命运的屡屡挑战。正因如此，他在52岁时终于成功地当选为美国第十六任总统，并作出了惊天动地的丰功伟业。

概率论在生活里的应用随处可见。在人生过程中，每个人都面临着自己一生的概率计算。但成功的人与失败的人在自己人生概率的选择上总是不同的。

一个人成功的概率能有多大，同样的付出，为何有人成有人败。面对失败，往往很多人会把原因归咎于自己运气不佳，甚至归咎于行情、世道不好。当年第一代互联网方兴未艾之际，似乎只要你有个商业策划书，就可以拉来投资。一时间，各互联网精英纷纷涌现，但繁华过后，有多少投资商血本无归，多少经营者惨淡收场，真正崛起并坚持的只有几家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



如果说这样的成功只是运气，那为什么后来只有那几家成功了呢？若论环境，当都为不利，因为竞争太过激烈。若不论环境，又是什么造成了英雄的笑傲市场，是运气还是必然？公司如是，而人生亦如是，爱迪生发明灯泡时经历了那么多次失败，如果算爱迪生发现钨丝成功的概率小之又小，但他依然成功了。

一个人的成功也是受各种因素的影响，在社会中每一个人都是个体，每一个个体独立做事的时候，只与你自己有关。有的人赚了大钱，如果他是靠自己的眼光和自己的积累赚取的，那么他的事业就会长久，但如果他是靠关系和投机所得，那么他就会经历更惨痛的失败。

比如，史玉柱在最初靠软件挣了钱之后，开始做房地产，结果史玉柱欠下大量债款，终于破产。其实史玉柱最初的成功是赶上了市场的好机会，而不是自己具有独到的眼光。后来史玉柱吸取前次经验锻炼自己的判断能力，看准市场，负债上马脑白金，终又崛起，接着又做网游，使财富倍增。史玉柱的沉浮，与别人没有关系，他的成功是独立的，失败也是独立的，跟别人没有任何关系。他的成功与当时的机遇有关，大好的形势推动了他的发展。但由于个人没有足够的能力支撑，他在房地产业损失惨重。后来从中吸取教训，再次崛起。

概率论来源于赌博，从赌博的游戏开始，但随着概率论的不断发展，它已经完全脱离赌博。说到赌博，很多人都会觉得这是一件关乎运气的事情，运气好就会猜对，运气不好自然也就意味着要赔钱。通向成功的道路并不意味着赌博，也不是简单的一句运气好就能够解释清楚的。

没有一个人的成功是一蹴而就的，也没有谁可以一步登天。经历了一连串的失败之后获得的成功，即使成功的概率很小，但他们坚持成功的心迹未变，林肯和爱迪生如果按照概率来计算恐怕失败的概率更大，但他们依然是成功者，他们是社会上的精英。所以决定一个人成功的因素不是什么环境、运气之类，而是一个人的心志。社会上成功者很少，是因为大多数人不懂贵在坚持的道理。不管你是否是成功者，也不管成功者可占到社会的比重有多少，只要你坚持下去，一定会成功！

35 岁，对于所有人来说，都不再是个可以轻易说年轻的年纪。对于这个年纪的我们来说，应该懂得成功的要素是哪些，不成功的原因又是哪些，如果我们单纯地把不成功归因于运气不佳的话，这不仅仅是心智的不成熟，也是对于成功的认识还不充分。如果一个人连自己的目标都认识得不够充分的话，又如何能在成功这条道路上付出多少呢？

生男生女与上一胎无关

招娣是个小女孩的名字，她的父母有严重的重男轻女观念，一门心思要生一个男孩。为了这个目的，招娣跟随着父母已经在外面东躲西藏了多年。现在，招娣虽然已经是姐妹五个了，但是，她的父母还想再要一个孩子，还在猜测下一个孩子是男还是女。

父：“我希望我们下一个孩子不是女孩。”

母：“孩子他爹你放心吧，在连着生了五个女儿之后，下一个肯定该是儿子了。”

这样的对话在我们的生活中并不少见，不仅如此，往往很多人也觉得这样的对话合理，按照我们的逻辑，生男生女的比例应该是 1/2（男的染色体是 xy，女的是 xx。女方的 x 分别和男方的 x，y 配对有 2 种，女方有 2 个 x，所以一共有 xx，xx，xy，xy 这 4 种情况。而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

xx，xy 分别占 1/2，所以每次的概率都是 1/2）。这样来说，如果上一胎，或者连续几胎都是女孩的话，按照推理来算，下一胎轮也该轮到男孩了吧。然而，这样的判断还是太主观了，如果客观理性地来看待生男生女这件事情，还是应该涉及事件的独立性这个知识点。

在几率论里，说两个事件是独立的，直觉上是指一事件的发生不会影响到另一事件发生的几率。例如，骰子掷出“6”的事件和其在下一次也掷出“6”的事件是相互独立的。类似地，两个随机变数是独立的，若其在一事件给定观测量的条件几率分布和另一事件没有被观测的几率分布是一样的。

又有一对夫妇生了 2 个孩子，已知其中一个是女孩，求另外一个也是女孩的概率？答案主要是集中在 1/2 和 1/3 两个答案上，标准答案是 1/3（不确信的朋友可以找一下高二的代数书，有原题），但是还是有很多人（超过一半）认为是 1/2。

用最原始的样本 / 样本空间来解释以下几种情况（以女孩为例，男孩类似），2 个孩子的空间无非是 { 男男，男女，女男，女女 }。需要注意的是，男女和女男是不一样的，不是说第一胎、第二胎的时间顺序问题。即便是双胞胎同时出生的，这 2 个样本也是不一样的，它们代表的是一种可能性。具体分析如下：

情况一，什么都不知道，要求 2 个都是女孩的概率；

既然什么都不知道，那么样本空间里的 4 种情况就都可能发生，而我们求的只是其中的一个样本 { 女女 }，所以是 1/4。

情况二，知道第一个是女孩，求第二个是女孩的概率；

现在有了第一个是女孩的限制，那么样本空间里可能发生的情况只有 { 女男，女女 }，我们求的是 { 女女 }，所以是 1/2。

情况三，知道其中一个是女孩，求另外一个是女孩的概率；

现在我们知道的是，其中有一个女孩，那么样本空间里可能发生的情况有 { 男女，女男，女女 }，我们求的是 { 女，女 }，所以是 1/3（不是 1/2）。

情况四，无其他条件，生一男一女的概率；

无其他条件，样本空间 4 种情况都会发生，求的是一男一女，是 { 男女，女男 }，所以是 2/4=1/2。

情况五，已知其中一个是女孩，求一男一女的概率；

样本空间里要求至少有一个女孩，于是为 { 男女，女男，女女 }，我们要求的是 { 男女，女男 }，所以是 2/3（不是 1/2）。

情况六，已知第一个是女孩，求一男一女的概率；

样本空间里第一个必须为女孩，即为 { 女男，女女 }，我们要求的是 { 女男 }，所以是 1/2。

不管第一个孩子是男是女，对第二个孩子都没影响，第二个孩子生男生女的概率都是 1/2，这句话是没有错的，第二个还是生男生女概率确实不会变，一定是 1/2。但是请注意题目的问题，题目并非单独问第二个孩子是男是女的概率，而是问两个孩子的概率，这样第一个孩子是男是女对我们要求的问题就是相关的，在高等数学中叫作条件概率。条件概率如果要直接相乘只有一种情况，那就是条件与我们要求的问题是独立的，不相关的。题中如果能够确定第一个孩子的性别，那么最后的问题也就和第一个孩子独立了。比如情况六中，可以把题目等价为，已知第一个是女孩，求第二个是男孩的概率。为什么可以这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



样做，因为第一个孩子性别确定了是女，那么求一男一女两个孩子的情况和求第二个是男孩是一样的，第一个孩子已经作为独立部分，与最后的问题独立了。但是在情况五中却不能作出等价的题目，为什么呢？因为我们不能确定这一男一女当中，到底第一个是男第二个是女还是第一个是女第二个是男，这两种情况虽然都是一男一女，但是本质上是不同的。

很多情况下，人们因为有人中了大奖会去跟风买彩票，殊不知，每个人的“运气”都独立于他人的“运气”，并不因为前人没有中奖你就多了中奖的机会。比如前面10个人抛硬币，没有一个人抛出了正面，现在轮到了你，难道你抛出正面的可能性就大于其余的人吗？

抛硬币出现正反的决定性因素是硬币的质地和你的手劲，每个人抛的那一次，都“独立”于其余的人。

澳大利亚的一些赌场，老虎机旁放着跑车，电子公告牌上显示着已经有多少人投币，车还没有送出，只要连得三个大奖，就能赢得跑车。但老虎机设置的得奖概率并无变化，每人是否幸运和别人毫无关系，就像你明天带不带雨伞和美国总统明天早餐吃不吃鸡蛋毫不相干一样。因此，赌客前一次投币的结果也不会影响后一次投币的结果。

但这样明显互不联系的事情，却被某些人看成是必然。其实，生男生女与上一胎是没有关系的，这是最基本的常识，招娣父母也必然知道。在生孩子上有这种误区只是人们急切盼望的一种表达罢了。明明没有联系的事情，人们非要把它们联系在一起，是因为人们急切的渴望心情和对自己极度不自信所致。

是否应该固执强求相连的航班坐席

一对年轻伴侣到旅行社来预约蜜月旅行的行程。旅行社的职员就航班坐席的问题向他俩做着解释。

“到夏威夷的这个观光行程没法预先指定飞机的座位。”

不过这对伴侣显然希望能够坐在一起。这种要求当然是人之常情，明明是蜜月旅行却没法坐在一起，这确实是件晦气的事情。

“也就是说，一直到飞机场领登机牌之前，都没法知道座位的具体情况对吗？”

“嗯，确实是这样。如果你俩实在想要事先指定座位坐在一起，那么只好改成别的行程套餐了。不过要是这样的话，现在这个行程套餐的各种优惠就没法包括进去了。”

“现在的这些优惠虽然倒是很吸引人，不过我俩不管如何还是想坐在一起。那这样吧，就改成其他行程套餐好了。”

在机场办理登记手续时，如何确定座位这件事从某种意义上来说，确实要看个人的运气。而这对伴侣是否能够坐到一起，这就要看那些比他们更早办理登记手续的乘客的座位情况了。因此这对伴侣取消了包含优惠内容的行程套餐，而改成能够事先指定坐席的行程套餐。

如果这样的问题摆在你面前，你会如何做出判断？相信大多数人也都会像这对夫妻一样做出选择。如果从经济学的角度来解释这种选择，就要涉及确定性效应。

所谓确定性效应，是指决策者在与仅具可能性的结果相比，往往对确定性的结果以较大的权重，而对可能性结果的赋值，通常都以较低的权重。由于这种确定性效应的影响，决策者对于一些潜在的积极的报酬，却会表现出一种风险厌恶的倾向。这是在丹尼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



尔·卡纳曼和阿莫斯·特沃斯基的前景理论中提出的。丹尼尔·卡纳曼和阿莫斯·特沃斯基 1986 设计了下面的例子来说明虚假确定效应。

首先，考虑这个例子：

下面的两种选择你更喜欢哪一种？

A：获得 30 美元

B：80% 的机会赢得 45 美元，20% 的机会什么也得不到

在这个情况下，78% 的参与者选择了 A，只有 22% 的人选择了 B。这是远景理论和框架效应中典型的风险厌恶现象。

现在，考虑这个问题：

你更喜欢哪种选择？

C：25% 的机会去赢 30 美元，75% 的机会什么也得不到

D：20% 的机会去赢 45 美元，80% 的机会什么也得不到

在这个例子中，42% 的参与者选择了 C，58% 选择了 D。

和第一个问题相比较，两个选项赢的概率都是第一个问题的 1/4（C 的可能性是 A 的 1/4，25%=1/4；D 的可能性是 B 的 1/4，20%=80%/4），但是在期望收益没有改变的情况下，在第二问题中，人们倾向于选择第二个选项。

同样的道理，我们现在试着把刚才两道问题的选项代入这个关于行程套餐选择的案例来看一看。假设我们能够事先指定相连坐席的行程套餐为（行程 1），而不能的为（行程 2），而在行程 2 中，办理登记手续时，能够得到相连坐席的概率为 0.5。这时候选项可以分为：

（行程 1）确定能够获得相连坐席

（行程 2）确定坐席相连的概率为 0.5，包含优惠

而这对伴侣选择了行程 1。

接下来，依据丹尼尔·卡纳曼和阿莫斯·特沃斯基假设的第二个问题的选项来思考一下这个行程套餐选择的问题。在这种情况下，选项可以分为：

（行程 3）0.1 的概率能够坐到一起

（行程 4）0.05 的概率能够做到一切，包含优惠

如果将行程 1 与行程 2 进行比较的话，更多的人会考虑选择能够确定坐在一起的行程 1。而把行程 3 与行程 4 再做比较时，由于不管哪一个坐席相连的概率都比较小，因此选择包含优惠的行程 4 的人会更多。

我们姑且省略掉对于行程套餐选择相关的矛盾之处的证明，不过在这个案例中，我们确实能够观察到人们重视确定性，而忽视较小概率差异的倾向。

现实生活中，这样的案例随处可见。就拿选择股票来说，股票经纪人在面临一种购买股票的选择时，如果其中的一种股票红利较小，但结果却是肯定的，而另一种股票的红利较大，但结果却具有某种不确定性时，多数股票经纪人都会倾向于购买红利虽小，但肯定能得到红利的那种股票，而不愿意去冒风险购买红利虽大，却仅具有得到红利的可能性的那种股票。这就否定了主观期望效用理论模式的假定，即决策者总是选择收益最大的方案。

确定性效应的关键因素是决策权重的性质，它说明人们对确定性结局喜欢（不喜欢）的程度大于对可能发生结局的喜欢（不喜欢）的程度，反映了人们对待风险态度的决定要素是人们处理确定性结局和不确定性结局的方式不同。因此，大多数人对不确定结果

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



中正的结局（增益）持回避态度，对确定性结果中负的结局（损失）持追逐风险态度。

35 岁的我们已然成为经济活动的主体。懂得一定的确定性效应的知识，并且学会合理运用经济学中的确定性效应，一定能够为我们解释身边的经济行为提供一定的依据，也能够更好地指导我们的生活，让我们在面临选择时作出最合理的决定。

想吃什么吃什么的消费选择

不知道大家有没有这样的经历，当我们一起去小吃街吃东西时，总是纠结于吃什么东西，可能你总是会在是吃麻辣烫还是吃铁板鱿鱼之间犹豫，可能最终选择了两个都吃，或者两个谁也没有吃。

人在一生中，通过一日三餐把近百吨的水、粮食、蔬菜、水果、肉、禽、蛋、奶等食物一口一口地吃下去，由婴儿长大成人，塑造了自己的身体与健康，一个人一年的饮食量达一吨之多。一日三餐的科学分配要根据生理状况和工作需要决定。如果按食量分配，每个人一天吃 500 克主食的话，早晚应各吃 150 克、中午 200 克，即采用 3 ∶ 4 ∶ 3 的三餐分配比例比较合适，就是我们常说的“早餐要吃好、午餐要吃饱、晚餐要吃少”。如果按照这么严格的标准，那么在饮食消费过程中，你还能想吃什么就吃什么吗?

在小吃街中，众多摊位和食物选择的概率都是一样的，同样的概率，也就意味着选择某种食物的可能性也是相当的。因此，很可能在你纠结一番之后，你会放弃这样的选择，而采用一个随机的方法进行消费。

中国有句俗话是这么说的：不要在一棵树上吊死。社会飞速发展带给了人们越来越多的选择。选择是种进步，它还是一种动力，支持着人的创造，人的进步。如果我们不要选择，那么我们的社会形态、知识构成等必然是单一的。

战国时期也就不会出现百家争鸣的现象了。中国的文学给人印象也许就不会是博大精深了。到了肯德基你能选的东西很多，你会犹豫不决，最后也许不过就是随便点了一两个，然后欢欣雀跃。但是如果在你快饿死的时候到了那，可它只卖可乐，那时候你又会是什么反应呢？欲哭无泪，还是兴高采烈?

俗话还说，多一个选择多一条路。如果自己多给自己一条路的话，张国荣也就不会自杀了。选择多了本身不是坏事，仁者见仁，智者见智。看你怎么选择而已。

在日常消费过程中，我们也希望能够多一种选择，但是，选择多了，也会给人带来很多的负面影响：

（1）选择多了，自己会迷失，会失去自己的价值取向。比如说别人的建议，每个人因为生活经历等因素的原因对一个问题的思考角度会有所不同，所以给你的意见也会不同。当你重新站在问题面前的时候，你就会不知所措了，因为站在他们的出发点，他们没错，很能自圆其说。为此你考虑因素就会越多，羁绊你作出抉择。此时有一个词可以很好的描述现状——婆婆妈妈。是因为选择多了，选择太多了，你理不清头绪了，迷乱了。顾东顾西的，反而会使自己丢了西瓜去捡芝麻；也会致使良机错失。

（2）当“选择”不适合自己时，再多的选择也只是垃圾。现代有很多人认为自己选择多了，就能有更多的自由度，其实，太多的选择只能是作茧自缚。听过一个故事吧：太阳山上有很多宝石，当一个人上去采宝时如果在 8：00 之前不下山就会被太阳烧死。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

结果这个人看到那么多的宝石眼花了，他的贪念升起，想得到更多，结果他被活活烧死。假设太阳山上只有几块宝石，假设太阳山上只有一袋而已，那么他还至于被活活烧死吗？选择多了，拿多少由自己选择了，人们的贪念就会升起，好的东西想一并得到，什么都不想放弃，所谓“鱼与熊掌不可兼得”，要学会放弃。太多的选择只会唤醒人性的魔鬼——贪欲，忘记了放弃，致使最后什么都没有。

不论是选择吃什么还是选择用什么，都需要一定的理性参与，只有理性的选择，合理的消费，才能获得真正的满足感。

2011年，针对当前美容市场良莠不齐、品牌混乱、美容投诉居高不下的现状，中国消费者协会携手中国香料香精化妆品工业协会、上海市消费者权益保护委员会，在上海诚美化妆品有限公司等专业机构的大力支持下，于8月31日在上海发布《美容专业线产品及服务消费指引》并同步推出《美容专业线产品及服务指引手册》，旨在向消费者普及美容专业线产品及服务消费知识，增长选择技能，引导科学消费，避免掉进虚假广告的陷阱，从而营造和谐有序的美容化妆品消费市场环境。

近年来，随着我国经济社会的快速发展，人民生活水平迅速提升，人们对于美的追求越来越高，走进美容院进行消费的爱美女士也越来越多。然而，对于怎样选择正规专业的美容院、什么才是真正适合自己的美容护理项目和产品，又该如何避免花样繁多的美容消费“陷阱”……大多数消费者都还没有一个清晰的概念和全面的认知。

其实，选择哪家美容店和选择吃哪家的小吃，这其中的道理都是相通的，但是由于理性的投入和个人情感的倾向性，消费者会做出合理的选择。在生活中，不论是多大范围的选择，消费者都应该认真对待，以使得正确选择的概率最大化。

先把做人成功的概率增大

李开复博士在苹果电脑公司任职的时候，曾与公司CEO史考利得到美国当时最红的早间电视节目“早安美国”的邀请，演示苹果公司新发明的语音识别系统。

上节目前一天，史考利问李博士：“开复，你对演示成功的把握有多大？”那时，李开复负责开发的语音识别系统刚刚搭建，碰到故障的可能性不小，因此李开复回答说：“大概90%吧。”

史考利说：“你能想办法让这个几率达到99%吗？”

李开复马上回答说：“可以！”

第二天，节目如期开演，一切都很成功，甚至公司的股票都因此涨了两美元。节目结束后，史考利对李开复说：“辛苦你了，你昨天一定改程序改到很晚吧？”这时李开复只好把真相告诉他：“其实，今天的系统和昨天的没有任何差别，你高估了我的编程和测试效率。”

史考利很惊讶：“你不是答应我说成功率可以提高到99%吗？你该不是冒着这么大的风险上节目吧？”李开复说：“没错，成功率保证在99%以上——因为我带了两台电脑，而且把它们连接起来，如果一台出了问题，我们可以马上切换到另外一台。根据概率原理，一台电脑失败的可能性是10%，两台独立的机器都失败的可能性就是10%×10%：1%，成功率自然是99%了！”

说到成功的概率，很多人可能都会提出质疑。认为正如歌里所唱的那样：没有人能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



随随便便成功。不随便的成功，自然就一定是付出努力后所收获的成功，那又何来概率之说呢？

其实，我们这里所说的成功的概率并不是说成功就是有这个概率的，而是对于成功的另一种解释。如何成功，这是很多人都想要问的问题，但是真正取得成功的人没有几个，助你走向成功的要素就有很多，其中一个重要的要素就是人本身，俗话说，外因通过内因起作用。如果你真的认为梦想可以帮人成功的话，那么你试试看，每天梦想多少遍，你一样还是在原地。因为你的梦想，是演出来的，你的梦幻空间只是一个小憩，醒来一切如常。我们经常过高估计自己一年能做成的事情，而更经常的是低估自己十年能做成的事情。

马云曾说，创业如同攀岩，一开始有 100 个人从山底出发，一路上有 95 个人悄无声息地消失了，还有 4 个人会在登顶之前惨叫一声，掉下深谷，只有 1 个人能够成功登顶。我们听到了 1 个人在大谈成功经验，却没人注意到那跌入深谷的 99 个人。

在通往成功的道路上，以成功的人做目标是通往成功的一个方法，但看到失败者的不足也是教你走向成功的路径。对于还未涉足成功或者正在迈向成功的人来说，只有先把做人成功的概率增大，你才有更大的机会接近事情的成功。

马云从小就是一个傻孩子。小时候爱打架，打了无数次的架——“没有一次为自己，全是为了朋友”。“义气，最讲义气”。打得缝过 13 针，挨过处分。被迫转学杭州八中。由于家庭出身不好，家庭压力大，父亲脾气火爆。马云在父亲拳脚下长大，呆不住家却特别爱交朋友。

此外，马云的自信心指数也是一个优秀的商业领袖所需的最佳水平——充满自信但绝不至于自负。马云是一个真正经历了风雨的人，在最寒冷的冬天，当他们用自己的左手握住右手相互温暖时，其信心便由生铁炼成了钢。成功之后，马云还是这样说：“如果我马云能够创业成功，那么我相信中国 80% 的年轻人都能创业成功。”这句话当然是谦虚之言，却表明他已经非常成熟。

最终，马云率领他的阿里巴巴运营团队汇聚了来自全球 220 个国家和地区的 1000 多万注册网商，每天提供超过 810 万条商业信息，造就全球国际贸易领域最大、最活跃的网上市场和商人社区。

成功总是眷顾有准备的人，马云之所以能够从创业之初的艰难走向如今阿里巴巴的成功，主要在于他拥有一帮忠实的团队伙伴，谦逊而自信的人格魅力。做人成功帮助马云获得更大的成功概率，使他能够在众人的扶持中肩负理想前行，成功打败易趣牢牢扎稳中国市场的地盘，并迅速向世界市场侵袭。

实际上，概率是一种科学工具，我们完全可以把它应用到生活中来。那么怎样让它指导我们自己的生活呢？怎么样才可以增大自己成功的概率呢？这就要求我们在平时的生活中，要做多种准备，尽量降低失败的风险。多给自己一些机会，多尝试一些不同的方法，如此一来，成功的概率自然会增加。

一个人成功，更主要的背后因素应该是坚忍不拔的毅力和对人真诚的态度。做事成功的人往往也是做人成功的人，因此，要使自己的人生获得成就，先要让自己做人成功的概率增大，也就是加强各方面优秀品质的锻炼。

对于 35 岁的人来说，无论是事业还是生活都已经趋于稳定，在这良好的根基之上，我们都期望自己能够获得更大的成功。我们应该懂得这样的道理，把做人成功的概率增大，这样你一定可以更加接近成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第八篇

博弈策略：
如何在博弈中占据上风



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

博弈模型
——针锋相对勇者胜

肯德基和麦当劳永远是邻居

经常光顾麦当劳或肯德基的快乐一族们不难发现这样一种现象，麦当劳与肯德基这两家店一般在同一条街上选址，或相隔不到100米的对面或同街相邻门面。大多超市的布局也同样存在这样的现象，如在北京的北三环不到15公里的道路两侧，已经驻扎了国美、苏宁、大中三大连锁家电的8家门店。从一般角度考虑，集结在一起就存在着竞争，而许多商家偏偏喜欢聚合经营，在一个商圈中争夺市场。

这样选址会不会造成资源的巨大浪费？会不会造成各超市或商家利润的下降呢？

对此，我们可以用纳什均衡予以解释。

诺贝尔经济学奖获得者萨缪尔森有句名言：你可以将一只鹦鹉训练成经济学家，因为它所需要学习的只有两个词：供给与需求。博弈论专家坎多瑞引申说：要成为现代经济学家，这只鹦鹉必须再多学一个词，这个词就是“纳什均衡”。

纳什均衡是博弈分析中的重要概念。1950年，还是一名研究生的纳什写了一篇论文，题为《n人非合作博弈的均衡问题》，该文只有短短一页纸，可就这短短一页纸彻底改变了人们对竞争和市场的看法。他证明了非合作博弈及其均衡解，并证明了均衡解的存在性，这成了博弈论的经典文献。纳什的这个方法被称为“纳什均衡”。

在纳什均衡中，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。通俗地说，纳什均衡的含义就是：在给定你的策略的情况下，我的策略是最好的策略；同样，在给定我的策略的情况下，你的策略是最好的策略。即双方在对方给定的策略下不愿意调整自己的策略。由此可见，纳什均衡是一种稳定的博弈结果。

我们还可以从“纳什均衡”中悟出一条真理：合作是有利的“利己策略”，但它必须符合以下黄金定律：按照你愿意别人对你的方式来对别人，但只有他们也按同样方式行事才行。也就是我们所说的“己所不欲，勿施于人”。但前提是人所不欲，勿施于我。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



其次，“纳什均衡”是一种非合作博弈均衡，在现实中非合作的情况要比合作情况普遍。

假定市场上有甲、乙两个超市，他们向消费者提供的是相同的商品和服务，两者具有优势互补关系；假定甲、乙两个超市的行为目标都是为了在理性的基础上谋求各自的利益最大化；假定甲、乙两个超市的经营成本是一致的并且没有发生“共谋”；假如甲乙都选择分散经营，他们各自经营所获得的利润各为 3 个单位。

如果甲选择与其他超市聚合经营，乙选择分散经营，他们各自经营所获得的利润分别为 5 个单位和 1 个单位。总效用还是 6 个单位。

由此可见，选择聚合经营是甲乙的占优策略，它可以在两者之间形成一个稳定的博弈结果，即纳什均衡。这是因为聚合经营能够聚集“人气”，形成“马太效应”，从而能够吸引更多的消费者前来购买，进而使企业获得更多的利益。分散经营使企业无法获得与其他企业的资源共享优势，从而市场风险明显增大，获利能力下降。同理，若甲选择分散经营，乙选择聚合经营，他们各自经营所获得的利润分别为 1 个单位和 5 个单位。而甲乙两家超市都选择聚合经营时，由于两家企业具有优势互补，所以，两者的利润都会增加为 8 个单位。

聚合选址不可避免地存在着竞争，竞争的结果是企业要生存和发展就必须提升自己的竞争力，连锁企业有个性，才有竞争力。在超市经营上要有特色，方显个性，这就要明确市场定位、深入研究消费者的需求，从产品、服务、促销等多方面进行改善，树立起区别于其他门店类型和品牌的形象。如果聚合的每一个连锁超市都能够做到这一点，就可以发挥互补优势，形成“磁铁”效果，这样不仅能够维持现有的消费群，而且能够吸引新的消费者。

另外，商业的聚集会产生“规模效应”，一方面，体现所谓的“一站式”消费，丰富的商品种类满足了消费者降低购物成本的需求，而且同业大量聚集实现了区域最小差异化，为聚集地消费者实现比较购物建立了良好基础；另一方面，经营商为适应激烈的市场竞争环境，谋求相对竞争优势，会不断进行自身调整，在通过竞争提升自己的同时让普通消费者受益。

正因为上面的几个原因，像麦当劳、肯德基似的聚合选址能使商家充分发挥自己的优势，从而将自己的利益最大化，选择聚合经营也就是商家当之无愧的占优策略。在这种博弈中，每一方在选择策略时都没有“共谋”，他们只是选择对自己最有利的策略，而不考虑其他人的利益，也正是这种追求自身利益最大化的本能促成双方最终的纳什均衡。

在纳什均衡里，我们要保持占优策略均衡是不容易的，这需要耐心的分析，既要关注博弈的另一方，也要关注周围的大环境。

言战并非冲动，妥协也非理性

当今的世界格局令人眼花缭乱，该书从近几百年世界历史的发展中解读世界格局的变迁，以资本流向和地缘政治的角度，表述大国利益集团间的斗鸡博弈，帮助读者看懂纷繁复杂的世界格局。

某一天，在斗鸡场上有两只好战的公鸡发生遭遇战。这时，每只公鸡都有两个行动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



选择：一是退下来，一是进攻。

如果一方退下来，而对方没有退下来，对方获得胜利，这只公鸡则很丢面子；如果对方也退下来，双方则打个平手；如果自己没退下来，而对方退下来，自己则胜利，对方则失败；如果两只公鸡都前进，则两败俱伤。因此，对每只公鸡来说，最好的结果是，对方退下来，而自己不退，但是此时面临着两败俱伤的结果。

不妨假设两只公鸡如果均选择“前进”，结果是两败俱伤，两者的收益是 -2 个单位，也就是损失为 2 个单位；如果一方“前进”，另外一方“后退”，前进的公鸡获得 1 个单位的收益，赢得了面子，而后退的公鸡获得 -1 的收益或损失 1 个单位，输掉了面子，但没有两者均“前进”受到的损失大；两者均“后退”，两者均输掉了面子，获得 -1 的收益或 1 个单位的损失。当然这些数字只是相对的值。

如果博弈有唯一的纳什均衡点，那么这个博弈是可预测的，即这个纳什均衡点就是——事先知道的唯一的博弈结果。但是如果博弈有两个或两个以上的纳什均衡点，则无法预测出一个结果来。斗鸡博弈有两个纳什均衡：一方进另一方退。因此，我们无法预测斗鸡博弈的结果，即不能知道谁进谁退，谁输谁赢。

由此看来，斗鸡博弈描述的是两个强者在对抗冲突的时候，如何能让自己占据优势，力争得到最大收益，确保损失最小。斗鸡博弈在日常生活中非常普遍。比如，警察与游行者相遇，最好有一方退下来。

如果用斗鸡博弈来说明当今世界格局，可以得出这样几个推论：

一有对抗就宣传战争亡国论、战争恐怖论来主张妥协、退让是没有依据的，大国间在一般问题的对抗上不会导致最后的生死冲突，最后总会有一方做出妥协，一味地只是宣传战争亡国论、恐怖论，实际上就等于是在逼自己人妥协。

主张实力决定一切的观点也是不恰当的，即使一方的实力比较小，但只要全面冲突就能给另一方造成无法承受的损失。也就是说，如果一国具备一定的实力，那么在合适的策略下，对抗国力强于自己的对手也是可以占到便宜的。

双方谁妥协都是这个均衡的解，但要说双方一起妥协就共赢了，这是在自欺欺人。

斗鸡博弈中，如果双方实力相当，一只公鸡英勇地选择“前进”，另一只也丝毫不懂避让，最后即使有一方胜利了，也只是一种“驴子式的胜利”。所谓“驴子式的胜利”是说，驴夫赶着驴子上路，刚走一会儿，就离开了平坦的大道，沿着陡峭的山路走去。当驴子贴近悬崖时，驴夫一把抓住它的尾巴，想要把它拉过来。可驴子拼命挣扎，驴夫抓不住，一下子让驴子滑了下去。驴夫无可奈何地说道：“你胜利了！但那是个悲惨的胜利。”

如果凡事一定要争个输赢胜负，那么必然会给自己造成不必要的损失。这在政坛也随处可见。在这方面，西方政坛上“费厄泼赖”式的宽容，也就是网开一面予人活路的政治斗争，相形之下显得更为可取。这不仅是一种感性和直观的认识，而是有着博弈论的依据。

这种依据就是斗鸡博弈，在这种博弈中，只有一方先撤退，才能双方获利。特别是占据优势的一方，如果具有这种以退求进的智慧，提供给对方回旋的余地，也将给自己带来胜利，那么双方都会成为利益的获得者。

2006 年是英特尔与 AMD 竞争最为激烈的一年，虽然 AMD 从英特尔手中夺走了戴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

尔公司的订单，但在随后的价格大战中 AMD 却损失惨重。据 AMD 发布的 2006 年第四季度财政报告显示，由于收购图形芯片商 ATI 的巨额支出以及处理器价格的持续下滑，仅第四季度的净亏损就高达 5.7 亿美元，而平均每支股票的亏损就达到了 1.08 美元，这一业绩与 2005 年第四季度的 9600 万美元的净利润相比简直是天壤之别。

但是从芯片销量上来看 AMD 的第四季度销量同比还增长了 26%，而且比第三季度也增长了 19%，很主要的一点便是他们得到了戴尔的大量订单，只可惜的是高销量没有带来高利润，其原因便是与竞争对手英特尔展开了价格大战，导致产品平均价格不断下跌。看到 AMD 的贴身紧逼式的市场攻势后，英特尔迅速改变了策略，放弃了用户熟知的奔腾商标，启用了“Core”（酷睿）这个含义相对模糊的商标名称。同时，英特尔还裁员近 8400 人，从而节省出了 20 亿美元的运营费，然后，英特尔开始通过降低电脑芯片价格与 AMD 展开了竞争，致使 AMD 营业额巨幅下滑。

斗鸡博弈使英特尔和 AMD 都没有得到相应的好处，因为长久的价格战原本应为胜利一方的英特尔也没有得到足够多的利润，这是为谁辛苦为谁甜？

总之，言战并非就是冲动，言退、言妥协也并非是理性和冷静。这个道理，过去适用，现在适用，将来同样适用。

互惠互利是出于策略考虑

有一个人跟着一个魔法师来到了一间二层楼的屋子里，在进第一层楼的时候，他发现一张长长的大桌子，并且桌子旁都坐着人，而桌子上摆满了丰盛的佳肴，虽然，他们不停地试着让自己的嘴巴能够吃到食物，但每次都失败了，没有一个人能吃得到，因为大家的手臂都受到魔法师诅咒，全都变成直的，手肘不能弯曲，而桌上的美食，夹不到口中，所以个个愁苦满面。

但是，他听到楼上却充满了愉快的笑声，他好奇地上了楼，想看个究竟。但结果让他大吃一惊，同样的也有一群人，手肘也是不能弯曲，但是，大家却吃得兴高采烈，原来他们每个人的手臂虽然不能伸直，但是因为与对面人彼此协助，互相帮助夹菜喂食，结果每个人都吃得很尽兴。

从上面博弈的结果来看，同样是一群人，却存在着天壤之别。在这场博弈中，他们都有如下的选择，其一，双方之间互相合作、达到各自利益；其二，互相不合作，各顾各的，自己努力来获得利益。我们可以看出，在这场博弈中，也只有那些互相合作，相互帮助的人，才能够真正达到双赢，走向正和博弈。这种互利互惠其实是出于零和博弈策略的考虑。

如果用一种最简单的日常现象来比喻零和博弈，那就是赌博：赌桌上赢家赢得的钱就是输家输掉的。在社会生活的各个方面都能发现“零和博弈”的局面，胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。从个人到国家，从政治到经济，到处都有“零和游戏”的影子。

在北京的一个老四合院里住着四五家人，虽然大家住得如此近，但由于平时太忙，邻里之间就如同陌生人一样，各家都关着门过着平静的生活。但不久前，这种平静被打破了，原因是，有一家的大人为家里的女儿买了一把小提琴，由于小女孩没有学过小提琴，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



但又喜欢每天去拉，而且拉得难听极了，更要命的是小女孩还总挑人们午休的时候拉，弄得整个四合院的人都有意见，于是矛盾便产生了。

有些性格直率的邻居实在看不下去就直接找上门去提意见，结果闹了个不欢而散，小女孩依然我行我素。大家私下里议论纷纷，商量用什么方法才能让小女孩不再拉琴。有年轻人发了狠说，干脆一家买一个铜锣，到午休的时候一齐敲，看谁厉害。结果，几家人一合计，还真那样做了。结果合计的几家人，终于让那个小女孩不再拉提琴了。尔后的几天，小女孩见了邻居，更是如同见了仇敌一样。小女孩一直认为，是这些人使她不能再拉小提琴的。邻里关系更是糟糕极了。

可以说，这种典型的一方吃掉另一方的零和博弈是完全可以避免的。在这件事情上，其实双方都有好几种选择。对于小女孩这一家来说，其一，他们可以让女儿去培训班参加培训，而不是任其在家里自己胡乱摸索；其二，在被邻居告知后，他们完全可以改变女儿拉提琴的时间，譬如在上午或下午邻居上班的时候拉；其三，也就是在被邻居告知后，不去理会。而其邻居也有如下选择：其一，建议这家的家长，让小女孩学习一些有关音乐方面的知识；其二，建议他们让小女孩不要午间休息拉琴；其三，以其人之道，还治其人之身。

但其结果，双方的选择都很令人遗憾，因为他们选择了最糟糕的方案。很多事实证明，在很多时候，参与者在人际博弈的过程中，往往都是在不知不觉中作出最不理智的选择，而这些选择都是由于人们的为己之利所得出的结果，要么是零和博弈，要么是负和博弈，都是非合作性的对抗博弈。

可以说，在这个世界上，没有一个人可以不依靠别人而独立生活，这本来就是一个需要互相扶持的社会，先主动伸出友谊的手，你会发现原来四周有这么多的朋友，在生命的道路上，我们更需要和其他的个体互相扶持，共同成长。

因此，在发生矛盾和冲突时，如果能从对方的利益出发，能从良好的愿望出发，便能使博弈呈现互利互惠的“正和博弈”状态。就是说，在博弈中，要达到效益最大化，就不能以自己的意志作为和别人交往的准则，而应该在取长补短、相互谅解中达成统一，达到双赢的效果。曾有一对夫妻，妻子是个瘫子，丈夫是聋哑人，在外人看来他们应该很不幸，但他们却生活得很幸福。譬如他们要去镇上买一些日用品，由于丈夫不会说话，当然不好交际，所以，在去镇上卖东西的时候，这个聋哑丈夫一定会骑着三轮车，让妻子坐上，到了要买东西的地方，妻子便坐在三轮车上谈价钱购货物。更可贵的是，他们从来没有因为某件事情而发生过争吵，为什么呢？这倒不是因为他们有多大本领，而是因为他们能互相补充彼此之间的缺陷：妻子走路不方便，丈夫却有强健的身体；丈夫不会说话，妻子却有很好的口才。由于他们能取长补短，所以他们在一起仍生活得十分的美满。

所以，为了短期胜利，建立共同利益，为了长远成功，建立良好关系，也就是拥有博弈中的双赢思维，拥有平等、互惠的思想，采取合作的态度，这样才能使博弈呈现“正和”状态，并向着健康的方向发展，从而收到良好的效果。

盲从无异于踩上一颗地雷

酒吧博弈理论是美国经济学家阿瑟于 1994 年提出的，其理论模型是这样的：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

假设一个小镇上总共有100人很喜欢泡酒吧，每个周末均要去酒吧活动或是待在家里。这个小镇上只有一间酒吧，能容纳60人。并不是说超过60人就禁止入内，而是因为设计接待人数为60人，只有60人时酒吧的服务最好，气氛最融洽，最能让人感到舒适。

第一次，100人中的大多数去了这间酒吧，导致酒吧爆满，他们没有享受到应有的乐趣。多数人抱怨还不如不去；于是第二次，人们根据上一次的经验认为，人多得受不了，决定还是不去了。结果呢？因为多数人决定不去，所以这次去的人很少，他们享受了一次高质量的服务。没去的人知道后又后悔了：这次应该去呀。

问题是，小镇上的人应该如何做出去还是不去的选择呢？

小镇上的人的选择有如下前提条件的限制：每一个参与者面临的信息只是以前去酒吧的人数。因此只能根据以前的历史数据归纳出此次行动的策略，没有其他的信息可以参考，他们之间也没有信息交流。

在这个博弈的过程中，每个参与者都面临着一个同样的困惑，也即如果多数人预测去酒吧的人数超过60，而决定不去，那么酒吧的人数反而会很少，这时候做出的预测就错了。反过来，如果多数人预测去的人数少于60，因而去了酒吧，那么去的人会很多，超过了60，此时他们的预测也错了。也就是说，一个人要做出正确的预测，必须知道其他人如何做出预测。但是在这个问题中每个人的预测所根据的信息来源是一样的，即过去的历史，而并不知道别人当下如何做出预测。

这就是著名的“酒吧博弈”。酒吧博弈的核心思想在于，如果我们在博弈中能够知晓他人的选择，然后做出与其他大多数人相反的选择，我们就能在博弈中取胜。生活中有很多例子与这个模型的道理是相通的。“股票买卖”、“交通拥挤”以及“足球博彩”等问题都是这个模型的延伸。

孙叔敖是春秋时的名臣，他为楚国的兴盛立下了汗马功劳，但是在个人生活方面，他虽然身为令尹，生活却非常俭朴。楚庄王几次封地给他，他坚持不受。

定王十二年春三月，孙叔敖率军打败晋国回来得了重病，他自知时日不妙，便嘱咐儿子孙安说：“我死后，你就回到乡下种田，千万别做官。万一大王非得赏赐你东西，楚越之间有一个地方叫寝丘，地方偏僻贫瘠，地名又不好，楚人视之为鬼蜮，越人以为不祥。你就要求那块没有人要的寝丘。”孙安当时没有听明白，寝丘在今河南省固始县境内，“寝”字在古代有丑恶的意思，不仅名字很不吉利，而且是一片十分贫瘠的薄沙地，很久以来都没有人要。虽然孙安对父亲的安排有些疑虑，但他相信父亲如此安排肯定有他的道理，于是点头应允。

其后不久，孙叔敖便过世了，楚庄王悲痛万分，便打算封孙安为大夫，但孙安却百般推辞，楚庄王只好让他回老家去。孙安回去后，日子过得很清苦，甚至无以为继，只好靠打柴度日。后来，楚庄王听从了优孟的劝说，派人把孙安请来准备封赏。孙安起初万般推辞，但楚庄王主意已定，一定要孙安领封，孙安无奈，只得遵从父亲的遗命，只肯要寝丘那块没有人要的薄沙地。庄王只得封赠了寝丘土地给他。

孙叔敖在其他功臣争取好的封地而争得不可开交的时候，却要一块薄地，这里所用的就是酒吧博弈策略。这种策略是一种“以患为利”的智慧，把这些不利因素看做利，这正是他的过人之处。按楚国规定，封地延续两代，如有其他功臣想要，就改封其他功臣。因为寝丘是贫瘠的薄地，一直没有人要封在那里，因而一直到汉代，孙叔敖子孙十几代

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



拥有这块地，得以安身立命。

因为资源都是有限的，如果没有酒吧博弈策略，所有人争夺的焦点都在有限的几种物事上，那么每个人面临的处境都是十分艰难的。唯有另辟蹊径，找到多数人没有注意到的那个“冷门”，才有可能绝处逢生，甚至获得比那挤上独木桥的千军万马更高的收益。所以说，冷门其实不冷。

生活中，很多人不论是找工作，还是创业，还是投资股市，都奉行见机行事，不打破既有的现实和规律，认为反其道而行之只能整个一败涂地，而拥有酒吧博弈智慧的人却有他们独特的深谋远虑，当其他人都争先恐后地涌上所谓的“热门行业”时，他们却反其道而行之，在冷门处寻找成功。

在股票市场上，每个股民都在猜测其他股民的行为而努力与大多数股民不同。如果多数股民处于卖股票的位置，而你处于买的位置，股票价格低，你就是赢家；而当你处于少数的卖股票的位置，多数人想买股票，那么你持有的股票价格将上涨，你将获利。在实际生活中，股民完全可以将以往的数据记录下来，汇成图线或抛弃这种原始的制作方法，采用市场上流行的股市图形分析软件，分析历史上的买卖情况，总结出其中的规律，作出与其他股民相反的选择，从而投资获利，所以，很多深谙酒吧博弈的股民都把酒吧博弈策略作为炒股圣经。

背离重复博弈的诚信不可取

下班回家的路上，你像往常一样去菜场买菜，当你对某种菜的质量、口味等有疑虑时，卖菜的阿姨常会讲：“你放心，我一直在这儿卖呢！”这句朴实的话中其实包含了华丽的博弈论思想：我卖与你们买是一个次数无限的重复博弈，我今天骗了你，你们今后就不会再来我这儿买了，所以我不会骗你的，菜的质量、口味肯定没问题。而你在听了阿姨的上述一句话后，常常也会打消疑虑，买菜回家。

相反，你在出差或在旅行时常会在车站或景点购物时发现，这些人群流动性大的地方，不但商品和服务质量最差，而且假货横行。

这是因为此时在商家和顾客之间不是“重复博弈”。一个旅客不大可能因为你的饭菜可口而再次光临，这种一次性博弈，是“一锤子买卖”，不赚白不赚。卖了谎秤给你，你也只好自认倒霉，多半不至于搭车赶回来和人们较真吧。一些人在快调离原单位或快退休时的拙劣表现也是如此，后者常被称为“59 岁现象”。

由此看来，所谓重复博弈，是指同样结构的博弈重复多次，其中的每次博弈成为“阶段博弈”。重复博弈是动态博弈中的重要内容，它可以是完全信息的重复博弈，也可以是不完全信息的重复博弈。

重复博弈说明，对未来的预期是影响我们行为的重要因素。一种是预期收益：我这样做，将来有什么好处；一种是预期风险：我这样做可能将来面临问题。这都将影响个人的策略。譬如，你在社区开了一家便利店，此时你就要考虑预期的收益和风险。因为你的赢利靠的是那些“回头客”——周围的居民，他们是你的衣食父母。如果你的便利店欺骗顾客，那么你就会面临失去长期的赢利机会的风险。所以此时你会选择诚信地对待顾客。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



其实，在任何博弈中，表现最好的策略直接取决于对方采用的策略，特别是取决于这个策略为发展双方合作留出多大的余地。这个原则的基础是下一步对于当前一步的影响足够大，即未来是重要的。总的来说，如果你认为今后将难以与对方相遇，或者你不太关心自己未来的利益，那么，你现在可以选择适度地背叛，而不用担心未来的后果；反之，如果你们今后见面的机会很大，那么你最好还是选择与对方合作。

利用重复博弈能减少人与人之间的欺骗，促进合作。但是，人们信守诺言无非是为了减少交易成本或下次打交道能获得更大的预期收益。如果背离了重复博弈的这个因素，盲目讲究诚信是不可取的。

北宋年间，朝廷遣能征惯战的将军狄青领兵南征。当时朝廷中主和、妥协派势力颇强，狄青所部亦有些将领怯战，有的甚至散播谣言，说什么“梦见神人指示，宋兵南征必败”。对此，狄青和几员心腹大将苦无良策。大军途经桂林，恰逢大雨滂沱，一连数天，乌云蔽日，无法行军。此时军中谣言更甚。

这天黄昏，狄青冒雨巡视，路经一座香火旺盛的古庙，心中顿生妙计。次日清晨，他全身披挂，领将士入庙拜佛，虔诚地供香跪拜后，便请庙祝捧出百枚铜钱，说明一面涂红，一面涂黑。他将铜钱一掷，落地有声，果然全都是红色。将士们惊异万分，一时士气大振。

狄青当即下令不准再动铜钱，以免冒犯神灵，同时令心腹将士取来百枚长钉，把铜钱牢钉在地，第二天雨过天晴，两军对阵，宋军将士无不奋勇当先，所向披靡，直把安南入侵者杀得丢盔弃甲，溃不成军，乖乖地立下降书，自称永不敢再犯大宋边境。

宋军班师回朝，狄青高兴地带领一班将校到古庙谢神还愿，拔钉取钱时，一位偏将忽然惊呼：“奇怪，奇怪！这百枚铜钱怎么两面都是红色？！”狄青哈哈大笑，此时大家才恍然大悟，原来狄将军私下和几位心腹将士暗将铜钱两面都涂成红色，故弄玄虚，利用将士们的迷信心理，化厌战情绪为勇战情绪，一鼓作气战胜侵略军。

当人们之间进行的是一场没有明天的一次性博弈时，大家都倾向于选择欺骗、背叛。而只有当人们之间进行的是一种重复博弈时，大家才会恪守诚信。所以说，平时我们讲信用而不骗人，其实是只不过是所谓重复博弈下的一种手段罢了。

博弈是双方“斗智斗勇”的过程，在一种较为完善的经济制度下，若博弈会重复发生，则人们会更倾向于相互信任。这可以用一个简单的博弈模型来解释。假设有甲、乙两人，甲出售产品，乙付货款（商业信用问题），或甲借钱给乙，乙是否还钱（银行信用问题）。开始时，甲有两种选择：信任乙或不信任乙；乙也有两种选择：守信或不守信。如果博弈只进行一次，对乙来说，一旦借到钱最佳选择是不还。甲当然知道乙会这样做，甲的最佳选择是不信任。结果是，甲不信任乙，乙不守信，这样的结果是最糟糕的，双方想达成有效交易是非常难的。

学会倒推，把眼光放长远一点

围棋大家都知道，它是对弈双方一人一步的相继行动的博弈，每个参与者都必须向前展望或预期，估计对手的意图，从而倒后推理，决定自己这一步应该怎么走。这是一条线性的推理链：“假如我这么做，他就会那么做——若是那样，我会这么反击……”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这种方法在博弈论中有一个名字：倒推法。

这种倒推法在博弈论中有一个专门的对应模型——海盗分赃。

海盗们之间一切事情都由投票解决。船长的唯一特权，就是拥有自己的一套餐具。可是在他不用时，其他海盗是可以借来用的。海盗船上的唯一惩罚，就是被丢到海里去喂鱼。

现在船上有若干个海盗，要分抢来的若干枚金币。自然，这样的问题他们是由投票来解决的。投票的规则如下：先由最凶残的海盗来提出分配方案，然后大家一人一票表决，如果有 50% 或以上的海盗同意这个方案，那么就以此方案分配，如果少于 50% 的海盗同意，那么这个提出方案的海盗就将被丢到海里去喂鱼，然后由剩下的海盗中最凶残的那个海盗提出方案，依此类推。

我们先要对海盗们做一些假设：

（1）每个海盗的凶残性都不同，而且所有海盗都知道别人的凶残性，也就是说，每个海盗都知道自己和别人在这个方案中的位置。另外，每个海盗都是很聪明的人，都能非常理智地判断得失，从而作出选择。最后，海盗间私底下的交易是不存在的，因为海盗除了自己谁都不相信。

（2）一枚金币是不能被分割的，不可以你半枚我半枚。

（3）每个海盗当然不愿意自己被丢到海里去喂鱼，这是最重要的。

（4）每个海盗当然希望自己能得到尽可能多的金币。

（5）每个海盗都是功利主义者，如果在一个方案中他得到了 1 枚金币，而下一个方案中，他有两种可能，一种得到许多金币，一种得不到金币，他会同意目前这个方案，而不会有侥幸心理。总而言之，他们相信二鸟在林，不如一鸟在手。

（6）最后，每个海盗都很喜欢其他海盗被丢到海里去喂鱼。在不损害自己利益的前提下，他会尽可能投票让自己的同伴喂鱼。

现在，如果有 5 个海盗要分 100 枚金币，结果将会怎样呢？

从后向前推，如果 1 至 3 号强盗都喂了鲨鱼，只剩 4 号和 5 号的话，5 号一定投反对票让 4 号喂鲨鱼，以独吞全部金币。所以，4 号唯有支持 3 号才能保命；3 号知道这一点，就会提出“100，0，0”的分配方案，对 4 号、5 号一毛不拔而将全部金币归为已有，因为他知道 4 号一无所获但还是会投赞成票，再加上自己一票，他的方案即可通过；不过，2 号推知 3 号的方案，就会提出“98，0，1，1”的方案，即放弃 3 号，而给予 4 号和 5 号各一枚金币。由于该方案对于 4 号和 5 号来说比在 3 号分配时更为有利，他们将支持他而不希望他出局而由 3 号来分配。这样，2 号将拿走 98 枚金币。

同样，2 号的方案也会被 1 号所洞悉，1 号并将提出（97，0，1，2，0）或（97，0，1，0，2）的方案，即放弃 2 号，而给 3 号一枚金币，同时给 4 号（或 5 号）2 枚金币。由于 1 号的这一方案对于 3 号和 4 号（或 5 号）来说，相比 2 号分配时更优，他们将投 1 号的赞成票，再加上 1 号自己的票，1 号的方案可获通过，97 枚金币可轻松落入囊中。这无疑是 1 号能够获取最大收益的方案了！答案是：1 号强盗分给 3 号 1 枚金币，分给 4 号或 5 号强盗 2 枚，自己独得 97 枚。分配方案可写成（97，0，1，2，0）或（97，0，1，0，2）。

要解决“海盗分赃”问题，我们总是从最后的情形向前推，这样我们就知道在最后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这一步中什么是好的和坏的策略。然后运用最后一步的结果，得到倒数第二步应该做的策略选择，依此类推。要是直接从第一步入手解决问题，我们就很容易因这样的问题而陷入思维僵局："要是我作这样的决定，下面一个海盗会怎么做？"

海盗分赃的博弈模型中，存在着这么一条线性思维链：假如我这么做，其他海盗可以那么做，反过来我应该这样对付。假如他们不能够预测到对手相对更远的策略，他们就不可能在博弈中取胜。这也就告诉我们，在海盗分赃的博弈中，一定要拥有比较长远的眼光才行。

红顶商人胡雪岩本是浙江杭州的小商人，他不但善于经营，也会做人，常给周围的人一些小恩惠。胡雪岩创业的第一步是设立阜康钱庄。尽管钱庄有王有龄的背后支持及各同行的友情"堆庄"，然而，如何才能在广大储户中打开局面呢？胡雪岩想出了一个"明处吃亏，暗中得福"的妙计。

胡雪岩把总管刘庆生找来，令他马上替自己立16个存折，每个折子存银20两，一共320两，挂在自己的账上。刘庆生虽不明白胡雪岩为什么急着让开这么多存折，但因是东家吩咐的，就去办理了。待刘庆生把16个存折的手续办好，送过来之后，胡雪岩才细说出其中的奥妙。原来那些按他吩咐立的存折，都是给抚台和藩台的眷属们立的户头，并替他们垫付了底金，再把折子送过去，当然就好往来了。

刘庆生把那些存折送出去没几天，果然，就有几个大户头前来开户。钱庄的同行对阜康钱庄能在短短的几日内就把他们多年结识的大客户拉走颇为惊讶，不知所以然。

胡雪岩不愧是晚清时代最知名的红顶商人，他在那个时候就懂得运用倒推法为自己的事业添砖加瓦，当然他能够使用这个策略，也是因为他有长远的眼光。

运用长远眼光进行倒推的一个重要特征就是进行跳跃式联想。根据实际情况，在一些从表面上看，毫无联系的事物之间进行联想，寻根溯源，做出正确的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

囚徒困境
——寻求最佳合作

怎样度过周末

囚徒困境是博弈论的非零和博弈中具有代表性的例子，反映个人最佳选择并非团体最佳选择。虽然困境本身只属模型性质，但现实中的价格竞争、环境保护等方面，也会频繁出现类似情况。

囚徒困境假定每个参与者都是利己的，即都寻求最大自身利益，而不关心另一参与者的利益。参与者某一策略所得利益，如果在任何情况下都比其他策略要低的话，此策略称为“严格劣势”，理性的参与者绝不会选择。另外，没有任何其他力量干预个人决策，参与者可完全按照自己意愿选择策略。在囚徒困境中，有一个经典的夫妻游戏的例子给我们讲明了夫妻间一旦出现价值取向的矛盾该怎么办。

袁朗与凌霄是一对夫妻，今天是难得的周末，怎么度过好呢？晚上有一场球赛，袁朗是个铁杆球迷，凡有比赛每场必看。而正巧，晚上在音乐剧院有一场音乐剧，是凌霄的最爱。

那么，袁朗在家看球赛，凌霄去剧院看音乐剧，不就得了吗？问题在于，他们是感情非常好的伴侣，如胶似漆，分开才是他们最不乐意的事情。这样一来，他们就面临一场博弈了。假设最后听音乐，妻子的效用是2，丈夫的效用是1；如果看足球，丈夫的效用是2，妻子的效用是1。

我们不妨看一下双方的支付矩阵：

听音乐足球

听音乐（2，1）（0，0）

看足球（0，0）（1，2）

在这两个均衡中，最后到底选择哪个是无法知道的，这取决于双方哪一人的“权力”更大一些。而胜利的一方无疑是一种“温柔的独裁”，因为效用为1的那一人，虽然没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



看到自己想看的节目，但还是达到了“共同度过这一夜晚”的预期。

在理论上是这样的，在实际生活中有时候人的行为和理论是有偏差的。博弈的基本假设是“理性人”假设，人们在作决策的时候会尽量使利益最大化。由于现实中人不一定理性，就会出现很多问题，比如这个夫妻博弈。由于夫妻是相爱的，所以自然会更多地考虑对方的感受，不仅是要“共度夜晚”，还要“愉快地共度夜晚”。

因此，丈夫会想：若勉强她和我一起看足球，她心里肯定不愉快，所以还是听音乐吧。同时妻子会想：若勉强他和我听音乐，他一定会不舒服，还是看足球吧——结果是陷入了尴尬的两难，最后很可能是既不看足球也不听音乐，两人的效用同时降低，同时没有得到满足。换一个角度说，人们在做出行为之前，会对结果有一个预期，在做出行为之后，将结果与预期相比较，吻合的程度是满足感的一个重要来源。如果既不听音乐也不看足球的话，双方都不会满足。

吵架不是最好的问题解决方式。在“囚徒困境”中，我们已经知道了这样一个道理：从个体的眼光看，目标是在与对手的一系列对局中尽可能地最大化自己的利益。这使得博弈参与者会受到背叛利益的短期诱惑，总是想赢对方，结果可能得不偿失。因为对方也会全力反击，招致双方都难以全身而退，造成“两败俱伤”的局面。此时，若双方都没有继续对抗下去的意愿，但“开弓没有回头箭”，也只能咬紧牙关，硬着头皮撑下去。但是通过与对方建立双方合作的模式却可以使双方都得到更多的长期好处。

生活中人人都有压力，人人都有脾气，发脾气吵架也是一种发泄生活压力的方式，作为伴侣应该理解这一点，可以适度容忍对方偶尔的无理取闹。作为对方也应该明白，之所以无视你的不合作，并不是因为他无力报复，而是因为他对你还有感情，不希望陷入那种互抽耳光的尴尬局面。

我们很多时候看到一些夫妻，某一方看似很强势，另一方很弱势，强势的一方要明白，对方之所以弱势并不是惧怕你或者无力反击你。你如果把占便宜看做是常理，突破了对方的底线，那么爆发全面战争大家不得利不算，你还要承担道义上的谴责。

上面案例中的这对夫妻虽然不是理性的，但却是充满爱的，因为为对方着想，使得最后的结果不理想。如果人是理性的，会选择两个节目中的一种，让其中一个人效用最大化，这虽然会带来一种“独裁”，但它是温柔的。

那么人到底是理性好呢，还是感性好呢？生活总是充满了奇怪的问题。囚徒困境在生活中往往让我们陷入两难的境地。如果两个人不相爱，非要让对方满足自己，夫妻之间就可能要吵架了，而夫妻之间的吵架也是一场博弈，也可以用囚徒困境策略来解释。

“一报还一报”由于与其他多种多样策略相处得很好而赢得了竞赛。平均来说，它比竞赛中的其他任何策略都做得更好。但是“一报还一报”从来没有一次在游戏中比对方得更多的分！事实上，它不可能比对方多得分。它总是让对方先背叛，并且它的背叛次数绝不比对方背叛的多。因此“一报还一报”不是得到和对方一样多的分，就是比对方略少。“一报还一报”赢得竞赛不是打击对方，而是从对方引出使双方有好处的行为。“一报还一报”如此坚持引出双方有利的结果，使它获得比其他任何策略更高的总分。

如果夫妻之间要吵架的话，夫妻双方都有两种策略，强硬或软弱。博弈的可能结果有四种组合：夫强硬妻强硬、夫强硬妻软弱、夫软弱妻强硬、夫软弱妻软弱。至于哪一种是夫妻之间的最后选择，必须列出其支付矩阵才可以确定。支付矩阵不一定非要用量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



化确定的数字表示，也可以用支付函数表示。

结果往往是选择夫妻共同让步的比较多，因为无论采取其他哪种策略，都不可能达到共赢的局面，只有双方都选择软弱策略的时候，共赢才可能出现。

企业合作共赢策略

博弈论中有一个著名的案例就是“囚徒困境”现象，意即博弈双方均采取相对于自身的优势策略和相对于对方的最佳策略（由此诞生了“纳什均衡”），但并不一定会出现最佳结果。这种现象在我们平常的企业经营中也随处可见。我们经常见到的恶性价格竞争，便是囚徒困境的非合作均衡的现实写照。

20 世纪 90 年代的彩电价格大战，在某种程度上就是大家为了争霸而起，当年的长虹举起价格屠刀，大杀四方，随后创维、TCL、康佳等企业也不甘示弱，纷纷跟进，一时间烽烟四起，最后，大家都无钱可赚，彩电行业成为夕阳行业。

其实无论是两个书店的老板，还是上文提到的电器产业，无不陷入了博弈中的囚徒困境。它给人们的启示是：价格大战不是企业制胜的法宝，而是伤害了竞争各方的双刃剑。

在纯粹的困境模型中，博弈者有很多限制条件，比如无法实现合作，只是单纯的一次性博弈，等等，在现实中，则不存在这样的限制条件，人们可以充分发挥自身的主观能动性。所以，面对价格大战，企业完全有可能采取有效措施，冲出价格战的困局，而其中最巧妙的一种措施莫过于通过一个保证加以惩罚的承诺推行一个价格联盟，而且是以竞争的名义进行。关于这个措施，我们可以通过“国宁电器”和“大华电器”两家家电连锁店的价格联盟来予以解释。

在同一街道上，并存着“国宁电器”和“大华电器”两大电器连锁店。“国宁电器”已经打出了自己的口号：我们不能积压产品。我们从不积压产品。我们的价格是最低的，绝对最低。

而“大华电器”虽然没有打出如此信誓旦旦的口号，但是每次购物你都会得到这个商场的“最低保证”。按照这一承诺，假如你在别的地方看到更低的价格，商场会按差价的双倍赔偿给你。这样一来，两家连锁店不约而同地选择了与对方结成价格联盟。

虽然两家并没有就此专门讨论商议过，但是出于对各自利益的考虑，他们不约而同做出了此种选择，而这也是两者的最佳选择，为什么呢？

我们可以这样假设，一台 DVD 播放机的批发价是 300 元，现在两家都卖 600 元，如果国宁偷偷作弊，减价为 550 元。假如大华没有那个最低价的承诺，国宁完全有可能把顾客吸引过去，但是现在问题是大华有那么一个承诺，所以，这回国宁的减价完全是个错误。因为依据这个最低价承诺，大华的实际卖价应该是 500，这样一来，比国宁减得还厉害。不过，当然了，大华也一定不愿意就这么少赚 100 元，所以，当听到国宁减价的消息，它的措施肯定是降价至 550。但是，不论是哪种情况，国宁和大华的结果都不如原来，既然如此，又何必做那么多事呢？还是把价格统一维持在 600 元好了。

虽然联合哄抬物价是非法的，但是国宁和大华还是心照不宣地结成了这么一个价格联盟。聪明的读者也可以看到，这个价格联盟的运行机制是：觉察作弊，并且惩罚作弊者。

温州是中国经济发展速度最快的地区之一，这与温州中小企业如水一般共生共荣的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“合作均衡”是分不开的，经济学者将温州企业的合作共赢状态称为“温州企业生态模式”。譬如，温州一些生产打火机的厂家打败了美国和欧洲打火机制造商就是一个极好的例子，它是500家企业联合起来做打火机，每个企业都不大，我做个弹簧，你做个外壳，我们加起来做成一个打火机。之所以能够击败全世界的打火机制造商，是因为他们联起手来做。他们共同遵守约定的商业规则，互相之间是买卖关系，通过市场交易进行组装。

这些温州企业之所以能够聚合集体的力量，享受到合意的商业生态环境带来的益处，很大程度上有赖于他们处在“合作”的“均衡解”上。

假设做弹簧的企业或者做外壳的企业，看到联手制造出的打火机已然创造了丰厚利润，进而打破合作局面，提高自己所生产部件的价格，那么联合制造出的打火机必然会价格上升，从而断送掉竞争优势。或者，假设某一企业规模已经足够大了，认为完全由自己生产打火机配件再进行组装的利润空间更大，那么这样做的结果一方面可能会影响到打火机的质量，另一方面必然会触发整个联合企业链的争夺，打火机的价格会不断下降，最后大家都没有利润，进而可能会断送掉大家辛辛苦苦争得的优势地位。

所以，避免陷入“囚徒困境”，保持“合作均衡”的状态，遵守合作规则，能够为大家带来更为长久的利益。

化解囚徒困境，赢得天长地久

水利生万物，滋润森林草木，森林绿地也输送点滴雨水反哺河水，双方形成一种互利互惠、共生共荣的格局，从功利角度而言，产生了双赢的合作均衡。观照水造就的这种合作均衡，会令我们汗颜，因为我们热衷于博弈，常常陷入非合作均衡的处境，囚徒困境就是其中之一。

当然，经济学家更关心的是其中蕴藏的博弈论原理。一般的经济学理论认为，市场中的每一个个体都希望自己的利益最大化。不过，做生意的人都不是傻子，你希望利益最大化，我也肯定如此。

假设有n个局中人参与博弈，给定其他人策略的条件下，每个局中人选择自己的纳什均衡最优策略（个人最优策略可能依赖于也可能不依赖于他人的战略），从而使自己利益最大化。所有局中人策略构成一个策略组合（Strategy Profile）。纳什均衡指的是这样一种战略组合，这种策略组合由所有参与人最优策略组成。即在给定别人策略的情况下，没有人有足够理由打破这种均衡。纳什均衡，从实质上说，是一种非合作博弈状态。

纳什均衡达成时，并不意味着博弈双方都处于不动的状态，在顺序博弈中这个均衡是在博弈者连续的动作与反应中达成的。纳什均衡也不意味着博弈双方达到了一个整体的最优状态。

纳什均衡由所有参与人的最优策略组成，并且在给定其他人策略的情况下，没有人有足够的理由来打破这种均衡。需要指出的是，将囚徒困境作为重要课题之一的博弈论几乎彻底改变了人们对市场和竞争的看法。

被誉为经济学圣人的亚当·斯密在《国富论》中有句名言：“一个人通过追求自身利益，常常会比他实际上想做的那样能更有效地促进社会利益”。以旁观者的角度看，囚徒困境显然不是一个最佳的结果。然而，它竟然是符合西方经济学理论的。这究竟意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



味着什么呢?

在市场经济中每一个人都从利己的目的出发，而最终全社会将达到利他的效果。通俗点说，就是“人人都为自己好，社会就会变更好”。囚徒困境却对斯密提出了有力挑战：对两个嫌疑犯来说，在斯密精神的指导下完全为了自己好，结果却是大家都不好。

我们已经知道，在囚徒困境中，如果两个嫌疑犯相互串供（经济学上要文雅一些，称之为“合作”），就能达成最好的结果；或者换个角度，当他们都首先替对方着想时，也能共同获得最短时间的监禁。这时，问题就变得深刻了：每个人的利己行为，导致的最终结局却是对所有人都不利，只有合作，才能使得大家获得最多的利益，形成所谓的“双赢局面”。话说回来，这个结论又何尝不直指人性的本质呢?

如果将囚徒困境和纳什均衡运用到真实的生活中来，我们会看到在社会、经济、政治、管理和日常生活的各个方面，都存在着司空见惯的博弈现象。

其实，人们在生活中处处都有囚徒困境：幼儿园小朋友互相分享玩具（给他玩，不给他玩）；情窦初开的男女互相表白爱情（表白，不表白）；公共走廊卫生的维持（不扔垃圾，扔垃圾）；老板与下属的关系（信任，不信任）；商场上，生意伙伴的非正式合同或君子协定（不违约，违约）；竞争对手打价格战（不降价，降价）；国家间的对抗（和平，战争），等等。

虽然括号内前者都是大家想要达到的目标，自私（理性选择）的结果却是大家不得不接受后者。小朋友仍在自己玩自己的玩具，虽然慢慢有点厌烦；韶华已逝的男女偶然发现当年对方暗恋的都是自己，徒呼奈何；你扔垃圾我也扔垃圾的结果是公共走廊难以找到下足之地；怕下属营私而事必躬亲的老板丧失了业务机会；怕对方违约的商人自己也没有做成买卖；怕竞争对手降价后独占市场的商家们竞相杀价，把一个又一个行业做烂；怕吃亏的国家之间也是永远战火绵连。可谓“你我谁不是囚徒，天下何处无困境！”

囚徒困境还适用于我国的环境污染问题。应该说，有些企业很清楚环境污染的危害，也不愿意这么做，但在很多情况下却被迫放弃污染治理。这是为什么呢？我们作个假设，即政府没有严格的管制，那么企业为了追求利润最大化，就必然会以牺牲环境为代价。如果其中一个企业家良心发现，自愿投资治理污染，那么他的生产成本必然增加，从而不得不提高产品价格，最后，在市场上失去竞争力，导致破产。由此，所有的企业最终都会进入纳什均衡状态。

实际上，一直到 20 世纪 90 年代中期，我国乡镇企业因为盲目发展而造成严重的环境污染，就属于这种情况。大家都知道，从长远看，这种“纳什均衡”是极为有害的，它必将导致个人、企业，乃至整个国家成为“陷入困境的囚徒”。而在政府加强了污染管制后，企业都投入了成本以有效降低污染，即在治污上采取了合作的姿态，结果是获得了与高污染时期同样的利润，但是环境却得以大大改善。

摆脱企业管理中的困局

企业管理也存在一个类似这样的“囚徒困境”，就是企业对员工管理中的约束制度和激励制度所造成双方“背叛和合作”的问题。

有两个部门的员工都想增加工资，管理者就推出了一项“政策”：工资制度奖勤罚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



懒，如果只有一个部门认为自己贡献大应当加薪，企业就可以考虑；如果两个部门都认为自己贡献大应当加薪，就说明大家的贡献是一样的，工资不仅不能增加反而要减少。

这时，两个部门的员工就像陷入了一种被分别“关押”起来的“囚徒困境”，部门利益要求他们都不愿意放弃要求加薪的机会，两者都要求加薪恰好给了管理者不予加薪的理由。这种管理方式堪称“科学”，似乎也符合奖勤罚懒的大原则，但是不可能为企业的发展带来健康的生机，因为这样反而淡化了企业的凝聚力。

员工总是希望约束越少越好——这样一来个人的自由就可以大大提高，激励越多越好——这意味着个人收入增加，因为这样他的利益就会最大化。

从企业角度恰恰相反，希望约束多一些——避免员工把事情做坏做差，激励少一些——避免额外的成本支出。比如：制造型企业对流水线工人的管理，往往约束制度是大于激励的，因为在一个分工合作的过程中，需要通过约束制度让员工更规范地工作，减少出小差，从而避免出错。当然，不是说所有类型的企业都是认为约束越多越好，激励越少越好，比如：服务型企业，其更多的是需要激发员工的服务热情，但同时也不可避免的需要约束制度，就像不允许员工做私单（即背叛）、必须统一规范服务形象、必须遵守服务流程等。

那么，是不是企业只采用激励制度，而不约束的管理模式就能让员工安心合作，而不背叛呢？答案显然也是 NO。除了激励过度会产生“激励疲劳”的现象外（即如果激励对于每个人几乎都能得到，激励的意义就失去了），还因为人性是复杂的，员工的自觉性具有“因变大”的因素，如果约束少，他背叛企业的机会反而更多，比如：员工自利的心理，员工时间的无效管理等，都将对企业的规范化运作带来负面的作用，所以，99% 的企业都规定了作息制度、请假制度等。

我们做一个假设：如果企业为了促进合作，而只采取约束手段来管理员工，那么结果会达到企业的要求吗？现实情况看起来恰恰又是相反：员工越被约束就越逆反，工作积极性就越低，工作效果也不见得最好。

估计任何一个正常的企业都不希望看到这样的局面发生，所以，99% 的企业除了具有相应的约束制度外，都会为员工设立相应的激励制度，比如：业务提成、奖金制度等。

从以上分析来看，企业管理的“囚徒困境”就不可避免地产生了，因为单纯的约束和单纯的激励都不能有一个最佳结果。那么，如何取得企业和员工博弈的最佳结果呢？

解决这个途径的方法还是有的，仅仅从“约束和激励”两个角度来分析中小企业的管理者和领导者如何从中找出一条有效的管理道路是不够的。要解决企业中的管理囚徒困境的最好策略就是双方坚持三项原则：

第一，要相互信任，不要轻易怀疑对方。比如：员工要相信企业制定的约束制度不是针对某个人，而是有利于整个企业的规范化管理，对大家都是有好处的；而企业要相信员工本身具有一定的自律能力，而不是来防范。

第二，要秉持善良，不要率先背叛。如果企业该奖励的不给予员工奖励，那么，必然引起员工的报复行为，如：消极工作，故意把事情做砸或者利用企业资源谋私利；而如果员工“故意消极怠工，或者做私单”，那么必然引起企业的报复行为，如：不给予加薪，不给予重用，甚至开除和追究责任等。

第三，要照顾共同利益，不要随意耍小聪明。就是企业和员工任何一方都不要有“占

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



对方便宜”的想法，比如：员工利用企业的管理漏洞做私单，久了总是会被公司发现的，而一旦发现公司将会采取“一报还一报”的策略，比如：扣罚员工奖金、向其他公司传播员工的不诚信行为，让员工不好就职或创业等；而如果企业利用制度的制定权，没有在制度当中考虑员工的利益，则会造成员工不愿意全心全力地为企业工作，也留不住优秀员工。

如果要从根本上解决企业管理的“囚徒困境”，就需要企业领导者具有“机制设计”的思想，建立一个以人性为基础的制度体系，建立一个能平衡企业和员工双方利益点，都愿意在这个游戏规则下共同努力（因为这对双方的利益最有保障）的机制，只有这样，企业才能走向一条发展的康庄大道。

当然，员工和企业关系并不仅仅是以上描述的这种此消彼长的利害博弈关系，现实中，员工和企业更多的还是一种双向互赢的合作关系，如：通过努力工作来满足第三者（客户）的需求，并在制度的框架下各自获得应得的利益。如果双方都抱着“双向互赢”的善良原则来共事，那么，管理当中的“囚徒困境”也就不复存在了。

为别人着想就会有好的结果

从前有两只山羊在山上吃草时，偶然间两只羊各自从对面走上了只能过一只山羊的独木桥，结果两者对峙在木桥上谁都过不去。那么，这就有四种可能：两只山羊谁也不让谁，大家对峙在木桥上。或者是两者相斗，那么这两种可能的结局一样，那就是两败俱伤，这是谁都不愿意见到的。

有两种可能是一进一退，若其中一个向后退是有损失的，那就是没有面子或者是消耗体力，到底谁退谁进呢？双方谁都不愿退，双方也深知对方也不愿意退。若把自己放在对方的位置上去想，如何愿意退呢？如果进的一方给退的一方一些补偿的话还是可以行得通，比如说给对方若干捆干草或者给予赞美，只要这种补偿可以与损失相当，那么其中的一只才有可能愿意退出。

博弈中经常有妥协的一方，双方能换位思考就可以比较容易达成协议。只从自己的立场出发思考问题不愿意退，又不想给对方补偿，僵局就很难打破。所以凡事多为别人着想会有意想不到的效果。假如双方都换位思考一下，他们就可以就补偿问题达成共识。那么问题很快就会解决了。若想达成协议，双方必须都换位思考。考虑自己得到多少补偿才会愿意退，并用自己的想法理解对方。

如果用一个局外人的眼光来看待这件事，从表格中可以看出，若两者对峙于木桥，或者两者相斗的话结果是一致的，都对双方不利，甚至会两败俱伤。若两者其中一个考虑到对方，或者给予对方利益，而选择退后，那么退的一方可以获得若干捆草，而前进的一方虽然损失了草但是因为过了桥，也获得了足够的面子，无任何损失。所以两者的对价选择就是为对方着想，一方进一方退。

从前，有一个农民，听说某地培育出一种新的玉米种子，收成很好，于是千方百计买来一些。他的邻居们听说后，纷纷来找他，向他询问有关种子的情况和出售种子的地方，这个农民害怕大家都种这样的种子而失去竞争优势，便拒绝回答，邻居们没有办法，只好继续栽种原来的种子。谁知，收获的时候，这个农民的玉米并没有取得预料中的丰收。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

而且，跟邻居家的玉米相比，也强不到哪里去。

为了寻找原因，农民去请教一位农业专家，经专家分析，很快便查出了玉米减产的原因：他的优种玉米接收了邻家田里栽种的劣等玉米的花粉。

农民之所以事与愿违，是因为他不懂得这个道理：如果自己只顾着追求自身利益的最大化，那么，结果反而只能得到很小的利益，甚至毫无利益。

要知道，我们都不是孤立地生存在这个社会中的，我们都需要给予和接受。当付出了同情和友善，你也必将会收获同情与友善。善待别人，其实就是善待自己；帮助别人，也就是帮助了自己。

一旦陷入“囚徒困境”，任何一方都无法独善其身，即使双方都有合作意愿，也很难达成合作。从一个故事的角度，我们会为两个囚徒不能合作而遗憾。然而，在我们的现实生活中，其实很多人都巴不得他们互相指认，否则罪犯就逃脱了法律制裁；商家如果通过合谋控制物价，我们的生活水平就要打折扣。有一利必有一弊，其实我们完全可以把囚徒困境作为自己的一种行为策略。

家人、熟人、朋友间，因为爱、友情、伦理道德、社会规范（如面子）的存在，很多囚徒困境往往可以被克服。在这些情境里，人们并不完全是理性的经济人。但公司里，商场上，还有国家之间，要解决囚徒困境就没那么容易了。在囚徒困境的选择中，不可单方面选有利于双方的选择（如上例中的信任、不违约、不降价）。否则，你拿的结果会是四种结果中最差的一种，赔了夫人又折兵。但是背叛并不具有绝对性，有时候为别人着想反而能够获得最好的结果。

这个博弈告诉我们，如果自己的利益给别人造成伤害，何不在自己不受损失的情况下后退一步。个人自私的想法往往会给对方带来伤害，通识也使自己的利益遭受损害。若两者都不考虑对方，那么自己也会因此付出代价。

在运用博弈论时要特别注意两个重要的问题：第一，是设身处地地考虑问题，就是站在对方的立场上去思考，如果是我，我会怎么办？也就是我们通常情况下所说的换位思考，只有这样我们才能了解对方有哪几种可能的策略以及采用哪一种策略的可能性最大，从而使自己做出正确的决策。这也就是我们常说的知己知彼，百战不殆。第二，是放眼向前瞻望，然后向后推理，就是首先确定自己希望最终想要达到什么目标，然后，根据这个结果向后研究，分析出来自己现在应该做出哪种选择，才能以最低的代价达到既定的目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

路径依赖

——成功的经验也非不二法门

火箭助推器，由两匹马屁股的宽度决定

一个有关历史的细节，或许可以让我们看清路径依赖的威力。这个细节，就是屁股决定铁轨的宽度。

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是 4.85 英尺，这个奇怪的标准，究竟是从何而来的？原来，这是英国的铁路标准，而美国的铁路原来是由英国人建的。

为什么英国人用这个标准呢？原来英国铁路是由建电车轨道的人所设计的，而这个正是电车所用的标准。电车的轨道标准又是从哪里来的呢？原来最先造电车的人以前是造马车的，而他们是沿用马车的轮宽标准。

马车为什么要用这个轮距标准呢？因为如果那时候的马车用任何其他轮距的话，马车的轮子很快就会在英国的老路凹陷的路辙上撞坏的，因为这些路上的辙迹的宽度是 4.85 英尺。

这些辙迹又是从何而来的呢？古罗马人所定的。

因为在欧洲，包括英国的长途老路都是由罗马人为他们的军队所铺的。4.85 英尺正是罗马战车的宽度，如果任何人用不同轮宽在这些路上行车的话，他的轮子的寿命都不会长。

那么古罗马人为什么以 4 英尺 8.5 英寸为战车的轮距宽度呢？原因很简单，这是战车的两匹马屁股的宽度。

故事到此并没有完结，美国航天飞机燃料箱的两旁有两个火箭推进器，因为在这些推进器造好之后用火车从工厂运送到发射点路上要通过一些隧道，而这些隧道的宽度只是比火车轨宽了一点。所以，最后的结论是火箭助推器的宽度，竟在两千年前便由两匹马的屁股宽度决定了！

“路径依赖”这个名词，是由 1993 年诺贝尔经济学奖的获得者诺思提出的，它的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



特定含义是：在经济生活中也有一种惯性，类似物理学中的惯性，一旦选择进入某一路径（无论是“好”的还是“坏”的）就可能对这种路径产生依赖。

某一路径的既定方向会在以后的发展中得到自我强化。它类似于物理学中的“惯性”。现实生活中，人们过去作出的选择决定了他们现在及未来可能的选择。好的路径会起到正反馈的作用，通过惯性和冲力，产生飞轮效应而进入良性循环；不好的路径会起到负反馈的作用，就如厄运循环，可能会被锁定在某种低层次状态下。

关于路径依赖，还有一个有趣的例子：

有人将5只猴子放在一只笼子里，并在笼子中间放上一串香蕉，只要有猴子伸手去拿香蕉，就用高压水教训所有的猴子，直到没有一只猴子再敢动手。

然后用一只新猴子替换出笼子里的一只猴子，新来的猴子不知这里的“规矩”，竟又伸出上肢去拿香蕉，结果触怒了原来笼子里的4只猴子，于是它们代替人执行政法任务，把新来的猴子暴打一顿，直到它服从这里的“规矩”为止。

试验人员如此不断地将最初经历过高压水惩戒的猴子换出来，最后笼子里的猴子全是新的，但没有一只猴子再敢去碰香蕉。

起初，猴子怕受到“株连”，不允许其他猴子去碰香蕉，这是合理的。

猴子们从一开始奋不顾身纷纷伸手去拿香蕉，到后来把新来的猴子暴打一顿，再到后来根本不敢靠近香蕉，反映的就是因为路径依赖的反映。不好的路径使猴子受到限制，因而被锁定在一种小心翼翼，不敢在欲望怂恿下进行尝试的状态。但后来人和高压水都不再介入，而新来的猴子却固守着“不许拿香蕉”的制度不变，这就是路径依赖的自我强化效应。

如果开始人们作出了选择，就会在以后为这个选择付出加倍的努力，惯性的力量会使这一选择不断自我强化，并让你轻易走不出去，这就是路径依赖。看起来有几许悖谬与幽默，但却是事实。

对于组织来说，一种制度形成后，他们对现存路径有着强烈的要求，力求巩固先有制度。阻碍选择新的路径，哪怕新的体制更有效率。路径依赖的负面效应就是永远踩着不变的步伐。我们不容易去规避它，只有在有负面效应的苗头时，暂缓踏出一步。

路径依赖被总结出来之后，人们把它广泛应用在各个方面。在现实生活中，由于存在着报酬递增和自我强化的机制，这种机制使人们一旦选择走上某一路径，要么是进入良性循环的轨道加速优化，要么是顺着原来错误路径往下滑，甚至被“锁定”在某种无效率的状态下而导致停滞，想要完全摆脱变得十分困难。

需要说明的是，路径依赖本身只是表述了一种现象，它可以是天使，也可以是魔鬼，关键在于你的初始选择正确与否。历史是一笔财富，规则是一种秩序，但它们同时又可能是一种沉重而严酷的束缚。要想拥有财富，主宰命运，就必须大胆地挣脱束缚，勇敢地挑战规则。一旦我们选择了“马屁股”，我们的人生轨道可能就只有4.85英尺。虽然我们并不满足这个宽度，但是却已经很难在惯性中抽身而出。

人们难以突破惯例的束缚

在路径依赖的作用下，人们之间往往存在着一种可以称为惯例的共同知识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



没有共同知识的博弈，会给整个社会无端增加许多交易成本。著名相声大师刘宝瑞先生有一个《知县见巡抚》的著名段子，说的就是一个因为缺少共同知识而产生的笑话。

光绪年间，浙江杭州有个茶叶铺，字号叫“大发”。掌柜钱如命深通生财之道，十分有钱。当时做官有两种途径：一种凭学问本事考中；另一种是花钱可以买官。钱如命于是就花 8000 千两银子买了个实缺知县。

钱如命做了一年多知县，搜刮了不少钱，于是想弄个知府做做。他带着大批银两到省城，托人给巡抚送了一份厚礼，另加一张一万两银子的银票。巡抚一看礼物不轻，当时就派人传唤。钱如命换了身新官衣来到衙门，落了座，差人献茶。

在当时，官场上为客人献茶只是一种形式，客人并不真正喝茶。当正事说完后，主人会举起茶杯说“请喝茶”，那就是告诉你应该走啦。这时客人会识趣地赶快告辞。因此端茶是一种送客的暗示，这实际上也是官场上的一种共同知识，无须交代。

可是钱如命是茶叶铺掌柜出身，不懂这一套，他心想：他是巡抚，我是知县，应当主动客气。坐了一会儿，他双手捧起茶碗对巡抚说：“大帅，您喝茶！”巡抚听了心里一愣：怎么，你跑到我这儿“端茶送客”来啦？！你打算把我轰哪儿去呀！钱如命看巡抚没言语，又奉承了一句：“大帅，您这茶叶真不错，我一尝就知道是地道的西湖龙井！”巡抚心里不高兴，脸上可没露出来。倒不是这位巡抚大人宽宏大量，实在是看在那银票的分上，要不然早就翻脸啦。

事实上在生活交际中，共同知识起着一种须臾不可或缺的作用，只不过我们并没有意识到而已。这虽然是个笑话，但是我们却可以从中了解到，共同知识对于生活在社会上的人们，具有如何重大的意义。

在社会上无处不在的这类共同知识，当然并不仅限于端茶代表送客这样表层的东西，像某些习俗、同业行规、银行信用的使用等这些都是共同知识。

除了这些显性的惯例，还有一些隐性的，但是心照不宣的惯例，同样在支配着各个领域的社会生活，著名作家吴思将其称为“潜规则”。

共同知识，就是各博弈方在无穷递归意义上均知悉的事实。即每个人知道事件 A，每个人知道每个人知道事件 A，每个人知道每个人知道每个人知道事件 A……一直到无穷层次。这是博弈论中一个限制性极强的假定。现代博弈论的一些新成果表明这个假定可以被放宽而不至影响分析的结果。但是在本书的许多地方，仍然坚持这个假设，以便在表述上可以更为简单。

有两个土匪抢劫路人，抢了一大笔钱，然后就跑到荒郊野外的城隍庙里。土匪甲对土匪乙说道：“这笔买卖让我们做成，是城隍老爷给我们发财的机会。我们应该买些酒菜在他面前拜一拜，感激他的恩典。”乙马上同意：“这样很好，你去买菜，我在城隍庙前等你。”

甲走了以后，乙心里就打起了算盘。他想：“这笔钱两个人分，一人只有一半，这一半能用多久？”想到这里，他就准备了一把斧头。甲买酒菜回来，远远地就喊：“大哥，酒菜买回来了。”不料刚一进门，锋利的斧头一下子从脑后砍来。

甲死后。乙欢喜非凡，打开甲买回来的酒肉自斟自酌。吃饱喝足以后，他刚要站起来拿着那笔钱逃之夭夭，忽然觉得天旋地转，腹痛如绞。他挣扎了一会儿，就口鼻流血一命呜呼了。原来，甲也想独得那笔钱，提前在酒菜里放了毒药。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



假定的条件是这两个歹徒同样聪明、同样理性、同样都是自私自利的，那么这个时候不但同时想到："我必须干掉对方，这个时候我能够独吞这笔巨款"。同时脑子里头又会迅速地进行着理性思考："我知道他知道我怎么想，我也知道他怎么想，并且我也知道他知道我怎么想"。这就是他们的共同知识。这时他们最好的选择就是要抢先下手，但是因为他们两个人思考速度一样快，理性程度一样高，所以就会同时下手，两个人就都死了。这也就叫双死的均衡。

我们可以说，让这两个歹徒同时毙命的关键因素，就是共同知识的假设。从这个故事中，我们可以看出共同知识的一种作用机制。

这些共同知识能提供给博弈的参与者一些确定的信息，因而它也就能起到节省人们在社会活动中的交易费用的作用。最明显的例子是格式合同。

格式合同又称标准合同、定型化合同，是指当事人一方预先拟定合同条款，对方只能表示全部同意或者不同意。因此，对于另一方当事人而言，要订立合同，就必须全部接受合同条件。现实生活中的车票、船票、飞机票、保险单、提单等都是格式合同。在进行一项交易时，只要交易双方签了字就产生了法律效力，也就基本上完成了一项交易活动。

可以想象，如果没有这种标准契约和格式合同，在每次交易活动之前，各交易方均要找律师起草每份合同，并就各种合同的每项条款进行谈判、协商和讨价还价，那么所浪费的不仅仅是金钱还有时间。

如何才能选对池塘钓大鱼

人总是有惰性的，即使你不喜欢某一工作，做了一二个月之后，也许就会习惯，就会被这种天生的惰性套牢，不想再换了。日复一日，年复一年，不知不觉三年五载过去了，即使动了转行的念头，也会变得步履艰难。年纪太大、家庭负担沉重等都会成为我们逃避现实的借口。久而久之，就开始呈现出一种懒惰的状态——做一天和尚撞一天钟。

路径依赖让职场人在想要重新择业时，往往要面对诸多的困难：已经习惯了某种工作状态和职业环境，并且产生了某种依赖性；重新做出选择，会丧失许多既得利益，甚至大伤元气，从此一蹶不振。第一份工作的选择会长期影响一个人将来的职业发展，所以，正确选择第一份工作就变得非常重要。

人们的求职过程中，尤其是大学生群体，更应当理性避开"路径依赖"的求职陷阱，以使自己的职业生涯发展得到最大限度的良性发展。在进入职场之初该如何规避自己误入路径依赖的迷途呢？

有过钓鱼经验的人们都知道，钓鱼最重要的就是选择一个鱼多的池塘。否则就是你再有耐心、装备再先进，还是可能钓不到鱼。所以进入社会大池塘的你，首先需要选择一个有鱼的地方，那就是一家好公司。

选择公司与选择职业有许多共同之处。也许判断一份好职业更抽象些，而判断一个好的公司更具体些。但是我们要注意到在选择公司中依然有许多幻象和诱惑影响我们，使我们陷入一些误区。一般情况，人们判断公司的优劣往往有几种：

（1）公司规模大。譬如在许多年轻人看来，跨国公司就比私人公司要好一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



（2）公司福利待遇好。大公司常常能够提供更高的福利待遇，那些在纽约股票市场和纳斯达克股票市场挂牌上市的公司还提供股票和分红计划。

（3）公司在行业的地位。该公司的产品和技术在行业处于前几名，那些排名靠前的公司对于求职者来说更具吸引力。

这是人们通常所认为的优秀公司，然而大多数人并不懂得，真正的好公司是具有很强的针对性的，你根据自己的职业规划和人生追求的不同阶段而应有所区别。譬如，我们看一个池塘好坏与否，并非看其形状、地势以及所在的位置，而是看是否有我们需要钓的鱼。尽管池塘周围的风景也能给我们带来赏心悦目的享受，但是在钓鱼和欣赏风景之间我们还是会优先考虑前者。

譬如，如果我们的职业选择是成为一名高级职业经理，那么跨国公司的工作经历就有利于提升自己的职场地位。大公司复杂的组织运作能帮助你了解种种职场游戏规则。但是，如果你希望成为一个独立创业者，那么跨国公司的经验则可能成为一种障碍，在一种成熟的企业文化下容易养成一种按部就班的行事风格，过分职业化有时也会逐渐消磨个人的创造性，过分官僚化和组织结构的多层化会让人沉湎于公司内部政治中不能自拔。

对于大学生来说，如果能够较早地认识到自己真正的兴趣和能力所在，并明确了适合自己的职业路径之后，再进行一系列有效的求职，这是较为理智和值得提倡的做法。如果求职中，能够顺利得到自己喜爱的工作，这是最好不过的结果，但如果暂时没办法一步到位，那么不妨立足于当下的职业机会，可以优先考虑生存的问题，但心中必须始终清楚你的选择是什么，寻找工作契机，积累知识和能量，为今后的顺利就业铺路垫石。

选择的池塘越来越小，但是钓到的鱼却越来越大。因此，选对池塘并不意味着一定是大池塘，而应该关注：这个池塘是否有自己想钓的鱼以及这个池塘的鱼我们是否能够钓起来。

当然，小公司的利润和福利（如医疗保健）比不上大公司，但另一方面，它们更易于接近，你更容易看到老板，而没有个人保安或人力资源部将你拒之门外，更为重要的是，那里有更多的工作机会。

不妨走访一下任何一个令你感兴趣的小公司，但是如果你没有足够的时间和精力，那么就专门找那些生意兴隆、发展势头好的和正在扩大业务的小公司。苹果计算机公司是从一家杂货店开始起家的，许多大公司也都经历了从小到大的发展历程。总而言之，你要每天注意阅读报纸的商业信息版，尽可能多地与人交谈，以便找出那些发展势头好、正在扩展业务的小公司。

现在，让我们来分析一下去不同公司的好处：你可以直接学习大公司的思维方式、办事风格和管理理念。大公司的视野、经验是小公司远远不能比的。而在小公司里，你可以快速地从管理者的角色上来制定规则，由你自己来左右公司的一部分的发展，这种机会在大公司是没有的。

选择就意味着从两个或两个以上的答案中选出一个。一旦做好了自己认为合适的选择决定，就坚决地执行下去。当不能确定自己的选择是否正确时，不妨听听身边朋友的意见，或是找专业的职业规划咨询机构寻求帮助。犹豫不前只会耽误时间。为了避免遭遇路径依赖困扰，一定要平衡好短期和中长期的职业发展规划，沿着既定的职业路径发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



过去的生活决定现在的环境

路径依赖对于我们个人的一个重要启迪在于，尽量把起点选择在成功机会比较多的地方。

博弈论中有一个由路径依赖引申出来的词，叫 ESS 策略，即进化上的稳定策略，是指凡是种群的大部分成员采用某种策略，而且这种策略的好处为其他策略所比不上的，这种策略就是进化上的稳定策略或 ESS。

假定有个种群中共有两种类型（实际决不会只有两种）的个体，一种是鹰型，一种是鸽子型。鹰搏斗起来总是全力以赴、孤注一掷，除非身受重伤，否则决不肯退却；而鸽子却只是以风度高雅的惯常方式进行威胁恫吓，不会造成任何伤亡。

如果鹰与鸽子相遇，鸽子立即逃之夭夭，因此鸽子是不会受伤的。但是如果鹰同鹰进行搏斗，它们一直要斗到其中的一只身受重伤或者死亡方才罢休。鸽子与鸽子相遇，只不过是长时间摆开架子对峙，直到其中一方疲劳或厌烦。不愿持续下去，谁也不会受伤。在存在这两种反应型的群体中，毫无疑问鹰永远是胜利者。

事实上，对于个体来说，即使最佳选择是随大流，在群体中也会有不止一种 ESS 策略。就以上述的鹰策略和鸽子策略为例，按照社会生物学的计算分析，无论哪一种策略本身，都不可能在进化上保持稳定性，也就是说它们各自独立不能成为 ESS 策略。

某个环境博弈双方在一开始会处于对抗或者某种状态，而随着不断的博弈，他们会形成一种稳定的状态。通常来说这种生存状态是一种均衡：双方策略的最佳结果。在人类身上最典型的就是把 2 个互不相识的人扔到一个陌生的环境，很可能一开始他们采取互相之间严重对抗的策略，随着时间推移，博弈深入，而趋向某种稳定，可能 1 个人做老大，1 个人做小弟，特长互补，共同生存。

换句话讲，个体最好的策略取决于种群的大多数成员在做什么。由于种群的其余部分也是由个体组成，而它们都力图最大限度地扩大其各自的成就，因而能够持续存在的必将是这样一种策略：它一旦形成，任何举止异常的个体的策略都不可能与之比拟。

在环境的一次大变动之后，种群内可能出现一个短暂的进化上的不稳定阶段，甚至可能出现波动。但是一种 ESS 一旦确立下来，偏离 ESS 的行为将要受到自然选择的惩罚。所以，我们与其相信出淤泥而不染，倒不如相信近墨者黑近朱者赤才是符合进化规律的！也正因为如此，舜出生于一个父兄凶顽的家庭却成为大圣人是值得推敲的。把舜的家庭看成一个种群，如果一个所谓的圣人在那样的环境中，而他的行为准则和其他人相左，那他的策略就是非 ESS 策略，他在种群中将不占优势。这样的历史如果是真的，那么在它之前，必然发生过促使 ESS 策略发生变化的事件。

一个年轻人怀揣着在北京挣来的十几万元钱回到家乡。想用这笔钱在家乡寻找一个合适的地方开一家饭店。

一个朋友帮这位年轻人选择了一个地方：有条街，做生意的门店很多。有做服装的，有卖五金配件的，就是没一家饭店。恰巧有一家门店要转让，朋友认为很适合开饭店。因为如在这里开饭店，有充足的客源，竞争的压力也相对小一些。可是年轻人在整个市区调查一番后，反而选择了一条中心街，那里的饭店一家挨一家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



年轻人这样选择有他的理由。他曾在北京中关村打过工，中关村尽管寸土寸金，但生产计算机或生产计算机配件产品的厂家或经销商地区总部的首选，几乎都是那里。因为已经形成区位优势，汇聚众多计算机企业，中关村几乎成了计算机的代名词，对消费者自然有着强大的磁力。而开饭店也是这样，越是饭店集中的地方，客流量也会越多，生意相对越好做，只要有“真料”，必然能够被顾客认可，饭店也就越容易做好。后来的发展真如年轻人所料，他所开的饭店，生意蒸蒸日上，同时，他引进了先进的管理模式，每天早上让服务员整齐划一地集合在饭店门口训练，成了这条街上的一道风景。

而被他的朋友相中的那一家门面，被另一个商家相中后挂上“好再来”的招牌，但谁知开业不到一个月便贴出了转让的告示。

ESS 策略在日常生活中的运用范围很广，具体在我们挑选成功的起点之上，就是应该在竞争最大的地方、成功最多的地方寻找成功。

路径依赖理论已经告诉我们，它既可以是天使，也可以是魔鬼，关键在于我们的初始选择。而如何选择成功的起点呢？有人如同故事中那个年轻人的朋友一样，错误地以为竞争越少的地方越容易成功，其实，真正懂得 ESS 博弈策略的人都明白，守在成功最多的地方更易成功。

僵化的思维无法创造辉煌的人生

眼下的世界，有时候太过复杂，有时候太过简单，技术日新月异，思想光怪陆离；但无论简单还是复杂，无论新瓶装旧酒还是旧瓶装新酒，都要求我们不偷懒，能够不断突破思维的禁锢，不心存侥幸，不给自己的懦弱和无能找借口。

依据路径依赖理论，人们一旦做了某种选择，会在头脑中形成一个根深蒂固的惯性思维。久而久之，在这种惯性思维的支配下，你终将沦为经验的奴隶。

一次，一艘远洋海轮不幸触礁，沉没在汪洋大海里，幸存下来的九位船员拼死登上一座孤岛，才得以幸存下来。但接下来的情形更加糟糕，因为岛上除了石头，还是石头，没有任何可以用来充饥的东西。更要命的是，在烈日的暴晒下，每个人口渴得冒烟，水成为最珍贵的东西。尽管四周都是海水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，根本不能用来解渴。现在九个人唯一的生存希望是老天爷下雨或别的过往船只发现他们。

九个人在煎熬中开始了漫长的等待，然而老天没有任何下雨的迹象，天际除了海水还是一望无边的海水，没有任何船只经过这个死一般寂静的岛。渐渐地，他们支撑不下去了。八个船员相继渴死，当最后一位船员快要渴死的时候，他实在忍受不住地扑进海水里，“咕嘟咕嘟”地喝了一肚子海水。船员喝完海水，一点儿也觉不出海水的苦涩味，相反觉得这海水非常甘甜，非常解渴。他想：也许这是自己渴死前的幻觉吧，便静静地躺在岛上，等着死神的降临。然而，他一觉醒来发现自己还活着，奇怪之余，他依然每天靠喝这岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。

后来人们化验这海水发现，这里由于有地下泉水的不断翻涌，那个人所喝的海水实际上是可口的泉水。

通常我们都知道，海水是不能饮用的，对此我们已经形成了惯性思维，也就是路径

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

依赖。在路径依赖的影响下，故事中的船员根本没有做任何尝试就认定那里的海水是不能喝的。可是他们临死都不知道那海水其实是清甜可口的泉水。

类似屁股决定铁轨的路径依赖充斥着我们的生活，经验成了我们判断事物的唯一标准，存在的当然变成了合理。随着知识的积累、经验的丰富，我们变得越来越循规蹈矩，路径依赖已经成为人类同自己的内心进行博弈时的一大障碍。

思维定式是一种人人皆有的思维状态，当它支配我们的常态生活时，似乎有某种“习惯成自然”的便利。但是用僵化和固定的观点认识外界的事物，对我们是有百害而无一利。

《围炉夜话》中指出：“为人循规矩，而不见精神，则登场之傀儡也；做事守章程，而不知权变，则依样之葫芦也。”在人生博弈中，为了做一个心灵自由的人，我们必须打破惯性思维，不要做经验的奴隶。

积极的思维，从来就不会在一个地方停留，也不会将任何一种前人的结论当成金科玉律，这种思维的特征，是理性、审慎和怀疑精神。因为理性而拒绝匍匐在最高意志的脚下，执意寻找让世界“脱魔化”的方法和路径，因为审慎而不会轻易地肯定或者否定任何事物、思想和假设，因为怀疑而从不自以为绝对真理在握，终极目标近在眼前。人类所取得的一切进步，无一不是仰仗着这种积极的思维，无一不是来自于对过去的再认识。

而人类中的大多数是懒惰的，习惯于“路径依赖”，对既有的一切，不会、不想、也不敢去质疑和创新，因循守旧，故步自封。进一步在某种意义上我们可以说，或许在自然科学的领域里，只要我们有足够的精神自由和想象力，只要我们有相应的逻辑知识和学术训练，我们就可以走得很远，直至走入前无古人的荒凉地带；而在人文社会科学的领域之中，我们所面临的远不止是这些，除了意识上的抱残守缺和思维上的简单粗暴，更多的时候，还有既得利益者的百般阻挠，还要面对复杂痛苦的现实政治社会考量，若要废祖宗之法，成一家之言，就更需要良知、眼光、立场和决心。在人文社会科学领域中的许多“路径依赖”的所谓学术研究，其实有着更深刻的心理原因，其实是对威权和思想暴力的投诚。

以前，有一个出海打鱼的好手，他听说最近市场上墨鱼的价格最贵，就发誓这次出海只打墨鱼。然而很不幸，这次他遇到的全是螃蟹，渔夫很失望地空手而归。当他上岸后才知道螃蟹的价格比墨鱼还要贵很多。

于是，第二次出海他发誓只打螃蟹，可是他遇到的只有墨鱼，渔夫又一次空手而归。第三次出海前，他再次发誓这次不管是螃蟹还是墨鱼都要，但是，他遇到的只是一些马鲛鱼，渔夫第三次失望地空手而归，可怜的渔夫没有等到第四次出海，就已经饥寒交迫地离开了人世。

在上面的故事中，如果渔夫第一次就打些螃蟹拿回来卖掉，最起码可以保证吃饱穿暖；如果他能在第二次打些墨鱼拿回来卖掉，那以后的一段时间中，可以不用为饿肚子而犯难；如果他第三次出海捕些马鲛鱼拿回来卖掉，也可以填饱肚子。如果他当时能够以变制变，也就不会到最后被饿死。

由此可见，面对瞬息万变的社会，一个人要想在生活中过得顺心，就必须具有灵活应变的能力。在生活中是这样，在商战中亦是这样。市场竞争，风云多变，只有灵活应变、全面兼顾，才能掌握主动权，这是一种经营之道，更是一种博弈之道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



何时能够停止英语的学习

正确的路径依赖可以帮助人们养成良好的习惯，并且不断维持下去。但是如果遇到错误的路径依赖则可能对人们的生活产生不良影响，而这种影响几乎很难被人们所察觉。在不知不觉中，人们在错误的轨道上越走越远。

在国际 IT 行业中，戴尔电脑是一个财富的神话。戴尔计算机公司从 1984 年成立时的 1000 美元，发展到 2001 年销售额达到 310 亿美元，这是一段颇富传奇色彩的经历。戴尔公司有两大法宝："直接销售模式"和"市场细分"方式。而据戴尔的创始人迈克尔·戴尔透露，他早在少年时就已经奠定了这两大法宝的基础。

戴尔 12 岁那年，进行了人生的第一次生意冒险——为了省钱，酷爱集邮的他不想再从拍卖会上卖邮票，而是通过说服自己一个同样喜欢集邮的邻居把邮票委托给他，然后在专业刊物上刊登卖邮票的广告。出乎意料地，他赚到了 2000 美元。

上初中时，戴尔就已经开始做电脑生意了。他自己买来零部件，组装后再卖掉。在生意中戴尔产生了灵感：抛弃中间商，自己改装电脑，不但有价格上的优势，还有品质和服务上的优势，能够根据顾客的直接要求提供不同功能的电脑。

这样，后来风靡世界的"直接销售"和"市场细分"模式就诞生了。其内核就是：真正按照顾客的要求来设计制造产品，并把它在尽可能短的时间内直接送到顾客手上。此后，戴尔便凭借着他发现的这种模式，一路做下去。从 1984 年戴尔退学开设自己的公司，到 2002 年排名《财富》杂志全球 500 强中的第 131 位，其间不到 20 年时间，戴尔公司成了全世界最著名的公司之一。

正是初次做生意时的正确路径选择，奠定了后来戴尔事业成功的基础。人们关于习惯的一切理论都可以用"路径依赖"来解释。它告诉我们，要想路径依赖的负面效应不发生，那么在最开始的时候就要找准一个正确的方向。

每个人都有自己的基本思维模式，这种模式很大程度上会决定你以后的人生道路。而这种模式的基础，其实是早在童年时期就奠定了的。做好了你的第一次选择，你就设定了自己的人生。

但是有时你会发现，自己在一开始确立的人生道路方向或者某种选择根本就是错误的。就拿现在我们对于英语的学习来说明。

近年来在中国，外语学习基本上等于英语学习。因为学英语的热潮波及神州大地，英语辅导班、英语教材、英语读物在全国各地随处可见。全民学英语确实培养了一些外语人才，但对许多人而言，英语已成为生活中的不能承受之重。不但学生从小学、初中直到大学、研究生的学习生涯中必考英语，而且人们在出国、就业、评职称等社会生活中也会处处遇到英语的考验。

我们在现实中看到，中国的全民学英语，让英语考试异化成一敲门砖，并起到一票否决的作用，而非在实践中运用，并展示一个人的实际才华和能力。如对一个学生来说中考高考英语都是一道高门槛；如职称英语考试的确筛掉一些人让竞争圈子缩小；如公务员考试也重视英语而忽略了中文。

网上一调查显示，认为语数外中英语费时最多的达 48.3%；认为英语学习的动力是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

应付升学考试的达 70.5%，真正因爱好英语为留学做准备的不到 15%；认为走上社会后英语用处不大的占 49%，认为很有用的仅 12.8%。新东方创始人俞敏洪表示，中国教育把英语看得过重了。他呼吁，让英语考试的分数和难度下降，把 150 分变成 100 分甚至 80 分。

英语考试成为敲门砖后，很多家长为了不让孩子输在起跑线上，从小就让孩子上各种英语补习班，甚至伤了孩子学英语的乐趣和欲望。在错误的路径依赖中，不断和英语较劲——虽然知道自己不出国，但是为了上大学，为了考公务员就得不停地学，雅思不行就托福，大把的钱被丢在英语辅导班的课堂上。

从小学英语可以，但要看什么环境，看是不是让孩子自然快乐地获取。在全民学英语的热潮中，我们并未见到如胡适、钱钟书、林语堂等一样学贯中西的大师级人物出现，同声传译等顶尖人才依然匮乏。

但是人们的这种错误依赖能够轻而易举终止吗？

答案必然是否定的。人们学习外语的目的就在于应付考试、评定职称。如果让他们放弃英语学习，就是意味着要放弃铁饭碗和未来的好生活，很多人打死也不会这么干。相比较，他们宁愿选择枯燥而没有太多实际用处的英语。解决这个问题的关键，还是在于要摆脱考试制度中的路径依赖。

中国学习英语的过程伴随着中国改革开放的扩大、科学技术的进步、国际地位的提高。随着中国对外交流成为常态，自觉学习和精通英语的人越来越多，随意同老外会话的中国人也会司空见惯，不用硬性设门槛，考试型英语和实用型英语也会比翼齐飞。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

博傻理论
——谁是最后一个傻子

一场注定会输的博弈

在博傻理论中，只要你不是最后的那个笨蛋，你就是赢家。在许多投机行为中，关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”。只要有，那么剩下的只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。所以，你必须要睁大眼睛，不做最后一个笨蛋。别做最后一个傻子。

与一般赌徒不同，作为经济学家的凯恩斯在这场投机的生意中，除了赚取可观的利润之外，最大也是最有益的收获是发现了“笨蛋理论”，也有人将其称为“博傻理论”。

什么是“博傻理论”呢？凯恩斯曾举过这样一个例子：

从 100 张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖。但确定哪一张脸是最漂亮的脸是要由大家投票来决定的。

试想，如果是你，你会怎样投票呢？此时，因为有大家的参与，所以你的正确策略并不是选自己认为的最漂亮的那张脸，而是猜多数人会选谁就投谁一票，哪怕丑得不堪入目。在这里，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上而并非是你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作报纸举办的比赛，这些比赛由读者从 100 张照片中选出 6 张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体得出的平均答案，谁就能获奖；因此，每个参加者必须挑选的并非他自己认为的最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，这些其他参加者也正以同样的方式考虑这个问题。

傻瓜博弈注定要面临惨败的命运。现在要选的不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的面孔，甚至也不是一般人的意见认为的真正最漂亮的面孔。我们必须做出第三种选择，即运用我们的智慧预计一般人的意见，认为一般人的意见与谁是最漂亮的女人无关，你关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮，又或是其他人认为其他人认为谁最漂亮。

对于博傻行为，也可以分成两种，一类是感性博傻，一类是理性博傻。前者，在行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

动时并不知道自己已经进入一场博傻游戏，也不清楚游戏的规则和必然结局。而后者，则清楚地知道博傻及相关规则，只是相信当前状况下还有更多更傻的投资者即将介入，因此才投入少量资金赌一把。

理性博傻能够赢利的前提是，有更多的傻子来接棒，这就是对大众心理的判断。当投资大众普遍感觉到当前价位已经偏高，需要撤离观望时，市场的真正高点也就真的来了。“要博傻，不是最傻”，这话说起来简单，但做起来不容易，因为到底还有没有更多更傻的人是并不容易判断的。一不留神，理性博傻者就容易成为最傻者，谁要他加入了傻瓜的候选队伍呢？

生活中有许多例子与这个模型是相通的，比如说“十佳运动员”的评选。

在这些投票当中，对于每个投票者的激励是：他如果“正确的”选中某些人，不仅要选中10个人，而且顺序也要正确，那么投票者将获得某种奖励。但是如何才能选中“正确的”人选呢？有“正确的”人选吗？得票多的就是正确的吗？或者严格地说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名，等等。

因此，投票者能够选中的话，或者说被他提名的能够“当选”的话，关键是猜测别人的想法，猜测对了你就能获胜，猜错了，你则不能获奖。在这里，我们可以看到没有正确与否，或者谁应该选上、谁不应该选上的问题，而是投票的人相互猜测的结果（当然，在这个过程中舆论的导向作用是很大的，它似乎告诉人们某某人是其他许多人所要选的）。

人们之所以完全不管某个东西的真实价值，而愿意花高价购买，是因为他们预期有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从他们那儿把它买走。比如说，你不知道某个股票的真实价值，但为什么你会花20块钱去买一股呢？因为你预期当你抛出时会有人花更高的价钱来买它。在资本市场中（如股票、期货市场），人们之所以完全不管某个东西的真实价值而愿意花高价购买，是因为他们预期会有一个更大的笨蛋会花更高的价格从他们那儿把它买走。

再比如说艺术品投资，你之所以完全不管某件艺术品的真实价值，即使它一文不值，也愿意花高价买下，是因为你预期会有更大的笨蛋花更高的价格从你手中买走它。而投资成功的关键就在于能否准确判断究竟有没有比自己更大的笨蛋出现。只要你不是最大的笨蛋，就仅仅是赚多赚少的问题。如果再也找不到愿意出更高价格的更大笨蛋从你手中买走这件艺术品的话，那么，很显然你就是最大的笨蛋了。

其实，在期货与股票市场上，人们所遵循的也是这个策略。许多人在高价位买进股票，等行情上涨到有利可图时迅速卖出，这种操作策略通常被市场称之为傻瓜赢傻瓜，所以只能在股市处于上升行情中适用。从理论上讲，博傻也有其合理的一面，博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒都有利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒者倒霉。

明知故犯的不等价交换

要知道天下没有免费的面包，当然也不会有大块的金条从上面掉下来砸你身上的好事儿。赌博者希望能以一赢十，甚至赢百、赢千、赢万……这是赌徒的固有心理，但是天下有那么好的事情吗？

战国后期的时候，秦国想要攻打齐国，然而齐楚两国缔结了合纵相亲的盟约，于是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



张仪肩负着拆散齐楚盟约的任务，前往楚国出任国相。楚怀王听说张仪来，空出上等的宾馆，亲自到宾馆安排他住宿，说："这是个偏僻鄙陋的国家，您用什么来指教我呢？"

张仪游说楚王说："大王如果真要听从我的意见，就和齐国断绝往来，解除盟约，我请秦王献出商於一带六百里的土地，让秦国的女子作为服侍大王的侍妾，秦楚之间娶妇嫁女，永远结为兄弟国家，这样向北可削弱齐国。而西方的秦国也可以得到好处，没有比这更好的策略了。"

楚王非常高兴地应允了他。大臣们来向楚王祝贺，唯独陈轸为他伤悼。楚王奇怪，陈轸回答说："不是这样，在我看来，商於一带的土地不仅不能得到，而且齐国和秦国可能会联合起来。齐秦联合起来，那么一定会祸患临头。"

六百里的土地有多大？对一个国家来说，那是用五十万大军三年都难以攻取的土地，所以，这么大的利益放在面前，很少有人能够拒绝，何况代价只是解除盟约，并不需要什么实际的付出。显然这个不等价交易对楚国有利。

但是，嬴政又不是天生的傻子，秦国怎么可能为了追求一个孤立无援的楚国，而给它六百里土地呢？原来秦国之所以重视楚国，是因为楚国有结盟的齐国。如今和齐国断绝往来，废除盟约，那么楚国就孤立了。张仪回到秦国，一定会背弃向楚王的承诺，和楚国断交的齐国和秦国必然会一起打到楚国。

陈轸为楚王谋划，"不如暗中和齐国联合而表面上断绝关系，并派人跟随张仪去秦国。假如秦国给了楚国土地，再和齐国断交也不算晚；假如秦国不给我们土地，那就符合了他们原先的计划"。应该说，陈轸的计划是最为周全完备的，他的策略是，不见到实际的利益，就不能随便下注，不能听信张仪的花言巧语。

而楚怀王则不这么看，他急于得到六百里的土地，而且觉得机不可失，如果按照陈轸的做法，万一被秦国知道真相，这六百里土地就无法到手了。楚怀王就像一个红了眼的赌徒一样，只看到了六百里土地的报酬，没有看到这个报酬到底是否能够兑现。

任何一个赌徒都希望一本万利，用最小的投入换得最大的收益，这种可能性十分小，但还是有人愿意去尝试，这正是赌徒的本性，也是赌徒博弈的一个悖论——期望与现实之间的差异。楚王并不相信陈轸，然后就把相印授给了张仪，还馈赠了大量的财物，于是就和齐国断绝了关系，废除了盟约，派了一位将军跟着张仪到秦国去接收土地。

张仪回到秦国，假装没拉住车上的绳索，跌下车来受了伤，一连三个月没上朝，楚王听到这件事，说："张仪是因为我与齐国断交还不彻底吧？"就派勇士到宋国，借了宋国的符节，到北方的齐国辱骂齐王，齐王愤怒，斩断符节而委屈地和秦国结交。秦齐建立了邦交，张仪才上朝，他对楚国的使者说："我有秦王赐给的六里封地，愿把它献给楚王。"

楚王至此才知道所谓的六百里封地只是水中月、镜中花。

可以看出在秦国与楚国的博弈中，很明显起初秦国是处于弱势地位的。所以张仪并没有选择与楚王正面对抗，而是以合作的态度为缓兵之计，消除楚王的警惕，最终使其计划得以成功。对于弱者来说，缓兵之计不失为扭转局面的一个最佳选择。而楚王也上了贪小便宜的当，不听陈轸的话最终吃了大亏。

在人生中，其博弈的最终目的是，寻求自身利益的最大化，那么，如何在敌强我弱的情况下，赢得博弈，其最重要的就是博弈策略的制定。事实上，后发制人就是敌强我弱时常用的谋略。在博弈的过程中，后发制人运用得当，常可以以弱制强、以少胜多。从政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



治上讲，后发制人容易争取人心，动员民众，取得国际同情和支持；从军事上讲，后发制人强调以我之持久，制敌之速决，避免在不利时进行决战，以便争取时间，创造条件取胜；从市场竞争上讲，后发制人避免与强大对手硬拼，而等到对手走下坡路时，再乘机出击。

占小便宜吃大亏，这是一个妇孺皆知的道理，但是，如果是大便宜，而且好像是天上掉下的馅饼，又该怎么选择呢?

面对大利益，人们就往往不会那么冷静了，他们会觉得是上天对自己的眷顾，或者是自己应得的，完全没有考虑到这背后有可能存在骗局和陷阱，甚至会让自己“偷鸡不成反蚀一把米”。可是，赌徒的性格就是这样，能够让他们用一块钱赢得一百万，他们会毫不犹豫地选择拿出这一块钱，而没有想过这一百万属于自己的几率有多大。

血本无归是赌客的不二结局

在拜金主义思潮影响下，不少人急功近利，追求快速致富，占有财富的欲望恶性膨胀，当无法通过正当途径满足其欲望时，赌博这种冒险手段就成为他们通向发财之路的阶梯。由于赌博的胜负是不规则的，带有极大的随机性和偶然性，迎合了人们以较少的投入获取较多的财富，甚至不劳而获的投机与侥幸取胜心理。赌博的输赢结果，对赌徒是一个强化刺激，使人失去自制力，欲罢不能，至死不悔。

人的骨子里都有一种赌博的倾向，2003 年的一次调查显示，澳大利亚的成年人中有 86% 参与不同形式的赌博，其中，2% 的男人和 1% 的女人是狂热的赌徒，还有 5% 的男人和 2% 的女人是潜在的狂热赌徒。但这些赌徒不知道的是，不论是从客观上还是主观上都早已注定了他们失败的结局。

约翰·斯卡恩在他的《赌博大全》中写道：“当你参加一场赌博时，你要因赌场工人设赌而给他一定比例的钱，所以你赢的机会就如数学家所说的是负的期望。当你使用一种赌博系统时，你总要赌很多次，而每一次都是负的期望，绝无办法把这种负期望变成正的”。他从客观上点明了赌博注定会输的原因，举例说：

假如你和一个朋友在家里玩“猜硬币”，无论谁输谁赢，这都是一个“零和游戏”——一个人赢多少钱，另一个人就输多少钱，不必要花费成本（其实这样说并不准确，你们都要花费时间成本）；但是在赌场就不同了，赌场不是无本生意，要有各种成本投入，如设备、人员、房租等等，更何况赌场老板还要赚钱，这些开销都要摊到赌客身上。姑且把这些开销低估为 10%，也就是说，赌客们拿 100 元来赌，只可能拿走 90 元，长期下去，每个人的收入肯定小于支出。

以美国最典型的轮船赌为例：台子上有 38 个洞，其中 18 个是红色，18 个是黑色。小球滚到红、黑洞的机会一样，不过并不完全是对等赌局，因为小球进每个红、黑洞的概率都是 18/38，约相当于 0.4737。还有两个洞算是“空门”，如果小球进了这两个洞，谁都输钱。不要小看这两个洞，赌场就是依靠这个赢了赌客的钱。

现在你可以把所有赌客看成一方，把赌场看成另外一方，因为每个人的概率都是 0.4737，每赌一次输的可能都比赢大一点点，一次、两次可能不算什么，可是次数越多，这个差距就会显现出来，并决定最终的结局：赌客血本无归。

数学界有一个词叫“酒鬼漫步”，说的其实也是这个道理：一个醉鬼在断崖边漫步，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



每一步都有 0.4737 的几率把他带离断崖，约 0.5263 强的几率把他带向断崖。所以长期来看，他每走一步就会向断崖逼近 0.0526 步（两个几率值之差）。跌下断崖可能要花上好长一段时间，但这是迟早的事。

除了上面这个客观原因之外，从主观上来说，嗜赌的结局也必定是血本无归，这里存在一个边际效用递减问题，边际效用递减说的是：消费者在消费物品时，每一单位物品对消费者的效用是不同的，它们是递减关系。比如，对一个饿着肚子的人来说，第一碗饭对他的效用最大，第二碗饭则没有那么大了，吃到一定程度后，再吃的话，饭对他的效用是负的，即不仅不能给他好处，反而是负担。

对买车的人也一样，当他买了第一辆车时，他感到方便很多，同时有巨大的心理满足感。当他买第二辆车时，由于他不能同时用两辆车，这第二辆车给他的效用就没有第一辆车大。当然第二辆车还能起到备用的作用，而且会增加他的炫耀资本，此时总的效用是增加的，但增加的幅度没有他买第一辆车时增加的幅度大。

如果他继续购车，买了车后，既要雇司机，又要准备停车的车库，同时要防范窃贼等等，这些成本反而可能高于第三辆车给他带来的效用，是得不偿失的。

在赌场上，边际效用递减效应同样在发挥它巨大的威力。萨缪尔森曾经说过：“增加 100 元收入所带来的效用，小于失去 100 元所损失的效用。”比如一个赌徒去赌场赌，随身带了 1000 元，赢了 200 元，这时要求他离开赌场可能没什么，但如果是输了 200 元，这时要求他离开可能就很难。边际效用递减的表现也从主观上注定了赌徒最终的血本无归。

正是因为以上的原因，反对赌博不只是一种道德立场，也是一种明智的策略选择。当你参加一场赌博时，你赢的机会是负的期望。

但是赌徒都有一种成瘾的侥幸心理，特别是心理成瘾是赌徒堕落的重要原因。赌博的心理成瘾是指参赌者对赌博活动产生向往和追求的愿望，并产生反复从事赌博活动的强烈渴求心理和强迫性赌博行为。这种对赌博活动的渴求，既是一种强烈的内心活动，也是一种慢性病态，它强烈地驱使参赌者反复从事赌博活动，并对赌博产生强烈的渴求感。所以，除了小金额赌博有某些娱乐功能外，赌博只会危害社会并减少国民收入。可以理解明太祖朱元璋为什么坚决禁赌，实施凡是赌博者被抓住一律剁手的酷刑。

贪心让人们成为笨蛋

从某种意义上说，赌博与买彩票、投资并没有严格的界限。这三者收益都是不确定的；其次，同样的投资工具，比如期货，你可以按照投资的方式来做，也可以按照赌博的方式来做——不做任何分析，孤注一掷；同样的赌博工具，比如赌马，你可以像多数人所做的那样去碰运气，也可以像投资高科技产业那样去投资——基于细致的分析，按恰当的比例下注。

但是买彩票、赌博和投资也有显然不同的地方：投资要求期望收益一定大于 0，而赌博、买彩票不要求，比如赌马、赌大小的期望收益就小于 0；支撑投资的是关于未来收益的分析和预测，而支撑赌博和买彩票的是侥幸获胜心理。

现在经济不景气，买彩票的人越来越多了。尤其每次出现巨额大奖的消息传开之后，一时之间很多人跃跃欲试，纷纷去买彩票，彩票公司因此而大赚一笔。

然而，从数学的角度来看，每年全世界死于车祸的人数以数十万计，死于车祸的人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



中，有多少是死在去买彩票的路上呢？这恐怕难以统计，因而“死于车祸多于中奖”也成了无法找当事人调查取证的猜想。

在概率论里，“买彩票路上的车祸”和普通的车祸是完全不同意义的事件，是有条件的概率，这个概率是建立在“买彩票”和“出车祸”两个概率上的概率。不管怎么说，这都应该是一个极小的概率，它的概率比中大奖的居然大。

赌博就是赌概率，概率的法则支配所发生的一切。以概率的观点，就不会对赌博里的输输赢赢感兴趣，因为无论每一次下注是输是赢，都是随机事件，背后靠的虽然是你个人的运气。但作为一个赌客整体，概率却站在赌场一边。赌场靠一个大的赌客群，从中抽头赚钱。而赌客，如果不停地赌下去，构成了一个大的赌博行为的基数，每一次随机得到的输赢就没有了任何意义。在赌场电脑背后设计好的赔率面前，赌客每次下注，都没有意义了。

但买彩票的人却比参与赌场赌博的人多得多，不能不说很多人缺乏理性的思考。通常，赌场的赔率是 80% 甚至更高，而彩票的赔率还到不了 50%，也就是说买彩票还不如去赌博。但很多人却热衷于彩票，渴望一夜暴富，一把改变命运。

实际上，彩票中奖的概率远比掷硬币，连续出现 10 个正面的“可能性”小得多。如果你有充裕的空闲时间，不妨试试，拿一块硬币，看你用多长时间能幸运地掷出自始至终的连续 10 个正面。实际上，每次抛掷时，你都“幸运”地得到正面的可能性是 1/2，连续 10 次下来都是正面的概率是 10 个 1/2 相乘的积，也就是（1/2）10=1/1024。想想吧，千分之一的概率让你碰上了，难道不需要有上千次的辛勤抛掷做后盾？

投资也是一种博弈——对手是“市场先生”。但是，评价投资和评价通常的博弈比如下围棋是不同的。下围棋赢对手一目和赢一百目结果是相同的，而投资赚钱是越多越好。由于评价标准不同，策略也不同。

对于赌大小或赌红黑那样的赌博，很多人推荐这样一种策略：首先下一块钱（或 1%），如果输了，赌注加倍；如果赢了，从头开始再下一块钱。理由是只要有一次赢了，你就可以扳回前面的全部损失，反过来成为赢家——赢一元；有人还认为它是一种不错的期货投资策略。实际上，这是一种糟透了的策略。因为这样做虽然胜率很高，但是赢时赢得少，输时输得多——可能倾家荡产，期望收益为 0 不变，而风险无限大。不过，这种策略对于下围棋等博弈倒是很合适，因为下围棋重要的是输赢，而不在于输赢多少目。

许多赌博方式都有庄家占先的特例。比如掷 3 只骰子赌大小，只要庄家掷出三个“1”或三个一样，则不管下注者掷出什么，庄家通吃，这使得庄家的期望收益大于 0，而下注者的期望收益小于 0。从统计的角度看，赌得越久，庄家胜率越大。

因而，赌场老板赢钱的一个重要原因便是：参赌者没有足够的耐心，或赌注下得太高，使得赌友很容易输光自己的资金，失去扳本的机会；而赌场老板的“战斗寿命”则要长得多，因为资金实力更雄厚，也因为面对不同的赌友老板分散了投资，因而不容易输光。

人并不是都是可以理性地去进行决策。比如从心理学的角度来看，大多数情况下，人们对所损失的东西的价值估计高出得到的相同东西价值的两倍。人们的视角不同，其决策与判断是存在“偏差”的。因为，人在不确定条件下的决策，不是取决于结果本身而是结果与设想的差距。也就是说，人们在决策时，总是会以自己的视角或参考标准来衡量，以此来决定决策的取舍。

当然，由于人的冒险本性和总希望有意外惊喜的本性，赌博可以作为一种娱乐。如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



果把赌博作为一种事业，嗜赌成瘾、贪婪、侥幸，带着一夜暴发的贪心会导致赌博过度，那就不是小赌怡情了，而是从娱乐变成痛苦。因为，“贪”字是由“今”和“贝”两个字构成，“今”是现在的意思，“贝”是金钱的意思，指的是急功近利。“婪”字是由“林”与“女”两个字构成，指的是女人如林，欲海无边。

别做股市里的博傻笨蛋

博傻这个词来于股市。是指高价位入市的人，之所以敢冒风险，是因为他确信还有人会继其后，有脱身的机会，有人会心甘情愿地来承接这个风险。所以，要用博的知识，博的心胸，搏的胆量，等待着承接你风险还要谢谢你的人到来。

股市如战事，只要是在规则中操作，无奸诈之贬。凡是高价位敢进的人，绝不是逞匹夫之勇，而是对股市行情了然于胸。一般是在牛市或反转之市，一般是选同类市盈率较低的股票，一般这种股票都有众人预期，一般是采取波段操作的手法。可见，博傻首先搏的不是别人而是自己。那些承接你的风险还要谢谢你的人是不是就真傻哪？一人一个看法，其实他也不傻。他和你一样，也是在利润空间诱惑下的举措，区别仅是谁先谁后的事儿。如果他来了，你还不愿意出局，你和他的风险就是等同的，如果后来的先出局，你就成了博傻里的“傻”了。

著名的经济学家凯恩斯，为了能够专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，曾出外讲课以赚取课时费，但课时费的收入毕竟是有限的。1908 ~ 1914 年间，经济学家凯恩斯开始拼命赚钱。他什么课都讲，从经济学原理、货币理论、到证券投资等。那时凯恩斯获得的评价是“一架按小时出售经济学的机器”。

其实，凯恩斯之所以如此玩命，是为了日后能自由并专心地从事学术研究而免受金钱的困扰。然而，仅靠讲课又能积攒几个钱呢？后来，凯恩斯终于开始醒悟了。他在 1919 年 8 月还曾经借了几千英镑去做远期外汇这种投机生意。

仅仅 4 个月的时间，凯恩斯净赚 1 万多英镑，这相当于他讲课 10 年的收入。但 3 个月之后，凯恩斯把赚到的利润和借来的本金输了个精光。7 个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，又大获成功。凯恩斯把期货品种几乎做了个遍，而且还涉足于股票。到 1937 年他因病而“金盆洗手”的时候，已经积攒起一生享用不完的巨额财富。

然而投机生意赚钱容易赔钱也容易。投机者往往有这样的经历：开始那一跳往往有惊无险，钱就这样莫名其妙进了自己的腰包，飘飘然之际又倏忽掉进了万丈深渊。凯恩斯的投机经历也没有好多少，在赚了 1 万英镑之后又过了 3 个月，凯恩斯把赚到的利和借来的本金亏了个精光。投机与赌博一样，往往有这样的心理：一定要把输掉的再赢回来。半年之后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，狂赌一通大获成功，从此一发不可收拾，几乎把期货品种做了个遍。他还嫌不够刺激，又去炒股票。到 1937 年凯恩斯因病金盆洗手之际，他已经积攒起一生享用不完的巨额财富。与一般赌徒不同，他给后人留下了极富解释力的“赔经”——更大笨蛋理论。

博傻理论说明几个道理，一是时机很重要，二是从众心理不容忽视，三是要注意行为惯性过程的影响，四是要懂得进退的深奥。人与人的自然差别并不大，就像博傻中说的一样，也仅是个谁先谁后的事儿。如果你的事业生活不合意，不要气馁，不要自卑，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



一旦你把握住了机会，你也会成为一个“博”者。人的差别就像个头儿，看着高矮差距明显，到一起一比，最多也就是一二十公分，这个世界上，像姚明那样高的人还是个别。

在股市流传着这么一个小笑话，讲的就是股市博傻理论。

爱因斯坦死后，排队等待进入天堂。因为排队的人很多，爱因斯坦就与他前面的人聊天。他问第一个人：“你的智商是多少？”第一个人回答：“201。”爱因斯坦颇为吃惊：“201！我将不寂寞了，因为我可以和你谈论相对论。”

他又问第二个人：“你的智商是多少？”第二个人回答：“150。”爱因斯坦显然有些失望，叹了口气说：“也好，我们还是可以探讨些数学问题。”

他最后问第三个人：“你的智商是多少？”第三个人回答：“75。”爱因斯坦皱起了眉头，良久之后说道：“看来我们只能谈谈股票了。”

股市高手大多都认可博傻理论，认为如果太理性了，在股市上赚不到大钱。博傻理论指出，投机市场有时不可以用常理去分析，用“非常理”去运作，反而会获利。如果请“基本分析之父”——美国的格雷厄姆来中国股市投资，他肯定会耸耸肩，皱皱眉，一筹莫展。在股市上，太注重投资价值，太理性化，确实赚不到钱。国外有人说：股市是疯人院，不能用常理应对。

但是大家在做博傻游戏，寻找下一个冤大头的时候，千万不要玩得太过火，保持半疯半醒状态为好。不要以为自己是聪明的高手，总有比你更傻的最终接棒者，还是经常以低调自居为好。即使你比较理性，有时会使你丧失一些机会，少赚一些钱，但也能使你躲过不少破产之灾。

有位学者说得好：过热了降点温，股民受益，而在体质不佳、基石不牢固的前提下，高烧是要烧死人的。道理虽简单，但能领会这道理的人，才会更加理性，可以受益无穷。

继续寻找下一个冤大头

博傻理论告诉人们最重要的一个道理是：傻不可怕，可怕的是做最后一个傻子。

有一天，有一个人去文物市场，有商人向他推销一个钱币，金黄色的，商人说这是金币，要卖 100 块钱。这个人一眼就看出来这是黄铜，最多只值 1 块钱。于是这个人对商人说：“1 块钱的东西，100 块钱我肯定不会买，但是我愿意以 5 块钱买下来。”

商人看他是识货的，不敢再骗人，最后以 5 块钱成交。这个人的朋友知道了这件事，对他说：“你真傻，明知道是 1 块钱的东西，你花 5 块钱买下来，那不是傻瓜吗？”这个人说：“是的，我很傻，但是，我知道有人比我更傻。我花 5 块钱买来的东西很快就有更傻的人以 10 块钱买走。”过了几天。果然这个人把这个“金币”以 20 元的价格卖了出去，净赚 15 元。

这个人的理论是：自己买贵了无所谓，只要找到一个比自己更傻的人就成功了。

1720 年，英国股票投机狂潮中就有这样一个插曲：一个无名氏创建了一家莫须有的公司。自始至终无人知道这是一家什么公司，但认购时近千名投资者争先恐后把大门挤倒。没有多少人相信他真正获利丰厚，而是预期有更大的笨蛋会出现，价格会上涨，自己能赚钱。饶有意味的是，牛顿参与了这场投机，并且最终成了最大的笨蛋。他因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。”

到 1636 年，郁金香的价格已经涨到了骇人听闻的水平。以一种稀有品种“永远的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



奥古斯都”为例，这种郁金香在 1623 年时的价格为 1000 荷兰盾，到 1636 年便已涨到 5500 荷兰盾。1637 年 2 月，一枚“永远的奥古斯都”的售价曾高达 6700 荷兰盾。这一价钱，足以买下阿姆斯特丹运河边的一幢豪宅，或者购买 27 吨奶酪！相对于这种顶级郁金香来说，普通郁金香的涨幅更是“疯狂”。1637 年 1 月，1.5 磅重的普普通通的“维特克鲁嫩”球茎，市价还仅为 64 荷兰盾，但到 2 月 5 日就达了 1668 荷兰盾！别忘了，当时荷兰人的平均年收入只有 150 荷兰盾。

在这股狂热到达巅峰时，也就是 1636 至 1637 年的那个寒冬，人们不仅买卖已收获的郁金香球茎，而且还提前买卖 1637 年将要收获的球茎。球茎的期货市场就这样诞生了。球茎在实际进行货物交割之前不需要实际支付货款，这又进一步加剧了郁金香的投机。由于刚刚形成的期货市场没有明确的规则，对买卖双方都没有什么具体约束，使得商人们有可能在期货市场上翻云覆雨，买空卖空，这更使得已经被“吹”得很大的郁金香泡沫，在短时间内迅速膨胀。

沉浸在郁金香狂热中的人们谁也没有意识到，一场惊天动地的大崩溃已经近在眼前了。今天的经济学家都把这次郁金香狂热视为“博傻理论”的最佳案例。到 1636 年底，任何最后残存的理性都早已远离了荷兰的郁金香市场。虽然人们大都知道郁金香球茎的价格早已远离其正常的价值，但是他们宁愿相信别人会比他们更“傻”，会心甘情愿地付出更高的价钱。但无论如何，投机狂潮也不可能永远持续下去，事实也的确如此。郁金香狂热的终结，终于在 1637 年 2 月 4 日不期而至，最大的“傻瓜”终于还是出现了。

等到人们省悟过来，一切都为时已晚。于是，人们纷纷涌向法院，希望能够借助法律的力量，兑现合同，挽回损失。很快，法庭就淹没在郁金香的官司之中。几乎是在一夜之间，不知有多少人成为不名分文的穷光蛋，富有的商人变成了乞丐，一些大贵族也陷入无法挽救的破产境地。受害者当中既有文化程度颇高的知识分子，也有大字不识一个的文盲，因为贪婪是没有任何阶层界限的。

事态出现了失控的局面，政府不得不出面解决，但他们面对这样棘手的问题也束手无策，最终所有的“苦果”只能由投机者自己咽下。

投机者在进行投资操作前就需要提前做好打算，当你一旦发现自己陷入到博傻理论的圈套，需要及时脱身离场。当然，由于股票市场的特殊性，你需要赶紧找到能够接手的下家。

为了使自己不成为最后一个傻子，你必须寻找到下一个傻子来代替你的位置。与其坐以待毙，不如擦亮双眼，努力找到下一个冤大头吧，否则你就是名副其实的冤大头了。

2006 年 11 月 16 日，股指开盘后一副舍我其谁的样子一路冲高，涨至 1976 点后却忽然大面积展开跳水，股指大幅回落，虽然最终仍上涨近 1%，但是两市涨跌个股家数完全不成比例。在股指大涨之时，上涨个股只有下跌个股数量的 1/7，这不能不令投资者感到迷茫：股市究竟想表达什么？

但是令人更加奇怪的是，17 日股指不但没有延续 16 日尾盘的调整态势，反而继续大幅上攻，沪市股指接近新高，而深成指甚至以光头长阳创出新高。本来调整和反弹也没有什么，在大涨后的调整是很正常的事情，而调整后出现反弹也是见怪不怪，但是在反弹中，又会有相当多的“最后一个傻瓜产生”。

事实上，不做傻瓜在股市中是不可能的，只要别成为最后一个就可以了，而即便成为了最后一个傻瓜，也要有足够的勇气止损离场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第九篇

公共经济：免费蛋糕不是多多益善



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第一章

外部性
——谁是污染的受害者

谁是污染的受害者

煤矿企业不会关心酸性矿水排放到农田，因为它的任务是采煤。电厂也不会注意到周边空气的污染，因为它的工作是供电。海上渔民并不会考虑他的行为会对整个海域鱼的储量以及对其他渔民捕捞机会的减少产生影响，因为他追求的是最大捕捞量。农场经营者不大会考虑若干年后土地盐渍化，因为他更关心的是近期内谷物的收成。造纸厂并不为附近的河流污染忧虑，因为它心目中关心的是纸张的成本、市场行情和销路。

全球范围内的商品生产为我们的生活提供了极大的便利，但也导致严重的环境污染。

数据显示，全国每年因被重金属污染的粮食高达 1200 万吨，相当于广东一年的粮食产量，可以养活常住珠三角的 4000 万人口。

湖南素称“有色金属之乡”，重金属污染物的排放量亦居全国首列。以 2007 年的数据为例，湘江流域汞、镉、铅、砷的排放量，就分别占到了全国排放量的 54.5%、37%、6.0%和 14.1%。

1966 年，湘江检测出铬、铅、锰、锌、砷等重金属；1978 年，湘江已成国内污染最为严重的河流之一。根据湖南省环保局 1981~2000 年湘江的水质监测数据表明：湘江总体水质在上世纪 90 年代就呈现恶化趋势，主要污染源为工业污染和生活废水污染，工业污染中重金属污染明显，株洲、湘潭和长沙河段污染最为严重。

通常，人们对环境资源的开发利用过程中会产生很强的外部性，这是导致环境资源不可持续利用、生态环境破坏的重要原因。人们在生产生活过程中产生的环境外部性日益严重，虽然由于其分散的特点而不易观察，却由于长期的累积效应而“聚沙成塔”，成为影响可持续发展的不容忽视的重要问题。

工业革命以来，经济活动所引起的环境影响是普遍存在的。生产或生活过程中所发生的环境外部性多表现为外部不经济，就是说，环境破坏者没有内部化那些成本，直接

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



转嫁到外部的公共机构或微观经济单位，以邻为壑，作了外部处理。

外部不经济是指某些企业或个人因其他企业和个人的经济活动而受到不利影响，又不能从造成这些影响的企业和个人那里得到补偿的经济现象，如江河上游造纸厂排放污水，造成下游农作物歉收、农业减产的情况。造成这种现象的根源在于：环境资源的不可分割性，产权界定成本非常高或根本就难以界定。因为环境资源具有全部或部分公共性。这又使得人们可以互不排斥地共同使用自然生态环境资源，而不考虑其公正性和整个社会的意愿。

当家庭或厂商私人经济活动的水平高于社会需要的最优水平，往往会出现外部不经济。

以环境污染为例，企业或者个人从事利润最大化的经济活动中“自然”制造垃圾，这种行为对企业本身有利，却无形当中给社会和他人带来“享用”被污染空气或者水质等消极影响。因此，相关企业或个人理应缴纳垃圾处理费，承担必要增加的治理环境的成本。

对于企业而言，环境污染显而易见，比较容易被人们察觉。而在日常生活中，一些不良的消费习惯也导致了外部性的发生。只不过由于个人的消费外部性具有分散性的特点，不容易被人们所觉察。

消费者商品零售场所每年都要使用大量的塑料购物袋，而且已经形成多年的消费习惯。塑料购物袋的确给消费者带来很大便利，但是带来便利的同时也给环境带来很大的危害。

全世界塑料包装只有1%被回收和再利用。这些98%或99%的被用过就扔掉了的塑料包装哪里去了呢？它们也许永恒地待在垃圾场那里了。一个塑料袋要四百年才自行破烂。它们也许被风刮跑了，在街角树梢上，像破旗子似地飘着；或掉到江河湖海里了，像海藻一样漂荡在水中或沉入水底。而这，正是大部分塑料袋的归宿。塑料袋永远不会消失，即使变成一小片一小片的，塑料这种物质也不能变成尘土什么的。

就美国来讲，每年有一万亿的塑料包装袋被扔掉了。这些塑料包装袋等都是由石油或天然气做成的，这些袋子在美国一年等于消耗了1200万桶原油。据测算，目前我们国家每年随着生活垃圾进入填埋场的废塑料占填埋垃圾重量的3%～5%，其中大部分是塑料袋。塑料袋在超市里购物以后回家就变成垃圾袋。特别是厚度小于0.025毫米的超薄塑料袋，在填埋过程中带来很多问题，比如不易降解，造成土壤板结。

消费领域中产生外部性的范围很广，从一次性包装到大量的生活污水，只要消费者没有为他们造成的环境损失付出应有费用，其结果也与生产过程中产生的外部性相类似：要么由社会或政府来支付这笔费用，要么听任环境质量随外部性的累积而下降。

经济学理论告诉我们，“外部不经济”活动所产生的成本并不能通过市场价格反映出来，而是无意识强加于他人的。要想减少消费过程中产生的环境外部性，就要使外部成本内部化。也就是说，把消费中所产生的环境外部成本变成当事人的内部成本，促使消费者以环境友好方式实现消费效益最大化，进行绿色消费。“外部不经济”的问题，并不是市场交易活动产生的，市场机制是无能力解决的。既然环境污染并不能通过市场机制来解决，那么采取依法申请法院强制执行这种手段便名正言顺了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



隔壁讨巧的豆腐生意

邻里之间相互照应、互帮互助是传统美德，中国人奉行一条邻里守则——“远亲不如近邻”。所谓远水解不了近火，如果真是家里遇上点什么急事儿，可能关系再好的朋友因为远也帮不上太多忙，反而可能是门对面的邻居帮上忙。以肯定性思维来看待世界，我们可以发现一个“友邻”能为我们的生活带来极大的帮助。

从前，有一位以卖豆腐为生的大叔每天清早推着小车沿途叫卖“卖豆腐哟、快来买豆腐哟”，就这样一天喊下来，嗓子里直冒烟，不过，如果不高声吆喝，别人听不到声音就不知有人卖豆腐，自然就不会出来买他的豆腐。整天高声叫喊，嗓子受不了；不喊生意又不好，这该如何是好？

由于韩国人在吃大酱汤时总喜欢放些豆腐，这位大叔从这里入手，某天终于想出一个高招。他跟在高声叫卖大酱汤的大娘后面，大娘每高叫一声“卖大酱汤哟、快来买大酱汤哟”，他就在后面蚊子似的叫上两句“还有豆腐”，托大娘大酱汤的福，他没花多大力气就把豆腐生意做得旺旺的。

邻舍好，无价宝。就像这位卖大酱汤的老大娘一样，她不经意间的行为可能会给自己的“邻居”的豆腐生意带来许多好处。当然，说不定过上一个月，卖大酱汤的大娘觉得自己吃亏，也让卖豆腐的大叔扯着嗓子叫上一个月，自己跟在卖豆腐的大叔后面，不过应承认，两个人一起做生意比独自做生意要赚得多。

我们在日常生活中也常常会碰到这种现象，遇到一位好的室友、在诲人不倦的老教授的实验室里工作、遇到一位堪称师友的上司，都会给我们带来无穷的益处。只要我们严于律己、行为得当、多为他人着想，我们也会被他人选择为“友邻”。与一味“只想让他人吃亏，看到他人过得比我好就不舒服”的“外部不经济”现象相反，因“好友邻”达到双赢的现象在经济学中被称为“外部经济”。

外部经济是指厂商、个人、社会从某种社会经济活动中所获得的有利影响，而受益者原则上不必为此付费。该理论认为，某些产业由于外部性，厂商不能独享创新带来的收益，而且投资的风险很大，私人投资明显不足，这在新兴高科技产业最为明显。然而这些行业又往往具有战略性，其创造的知识、技术、产品对国家的发展和社会的进步有不可低估的作用。因而政府要选择适当的高科技产业加以扶植，降低其投资的风险，吸引私人资本投入该行业，推动战略性产业的成长。

春秋时，晋国的邻国是虢、虞两个小国。晋国想举兵攻打虢国，但要打虢国，晋国大军必须经过虞国。晋献公于是用美玉和名马做礼物，送给虞国国君虞公，请求借道让晋军攻打虢国。虞国大夫宫之奇谏劝虞公不要答应，但虞公贪图美玉和名马，还是答应给晋献公借道。

宫之奇劝谏虞公说：“虢国是虞国的依靠呀！虢国和虞国两国就好像嘴唇和牙齿一样，嘴唇没有了，牙齿岂能自保？一旦晋国灭掉虢国，虞国一定会跟着被灭亡。这‘唇亡齿寒’的道理，您怎么就不明白？请您千万不要借道让晋军征伐虢国。”虞公不听谏劝。

宫之奇见无法说服虞公，只得带着全家老小，逃到了曹国。这样，晋献公轻而易举地灭掉了虢国。晋军得胜归来，借口整顿兵马，驻扎在虞国，然后发动突然袭击，一下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

子又灭掉了虞国。

虞公的损人利己行为最终付出亡国的代价。从经济学角度看，人的自私自利行为可以分为以下两种：第一种是只利己而不妨碍他人，也就是说，自食其力，无须别人帮助或者不占别人的“便宜”，也不会无偿帮助别人。这类行为经济学上称之为“行为内部化”，自利行为并没影响到他人。第二种是自私自利且妨碍了他人。经济学上称之为“行为外部化”或经济行为的“外部性问题”。

企业要是遇上这种“友邻”，就能够大大降低生产成本，即因外部原因导致生产成本降低或生产效率增加。当然，企业通过自身的努力也能降低生产成本，这时就不能称为外部经济。

家住柳州的养蜂专业户徐老板常年保持160箱蜜蜂的养殖规模，相识的同行达100多户。他非常看好洛埠经西安至屯秋铁道沿线一带这片郁郁葱葱的小叶桉树林，每年农历5月至6月之间，他会邀上30多户同行结队来到西安、东泉、华侨一带采小叶桉花蜜。今年以来，他已先后到过南丹、广东、陆川等多个地方采蜜，西安乡小叶桉花期是他的第五次“蜜月”。由于碰上了晴朗少雨、花香蜂舞的好天气，徐老板忙得不亦乐乎。仅一个月，他在西安乡采集蜂蜜500公斤，赚到了近万元钱。

养蜂专业户还与各地大型果园保持密切的联系，每当果树花开之时，园场主就会通过电话，邀请养蜂专业户前来放蜂采蜜。由于蜜蜂起到了传授花粉的媒介作用，果树结出了质优高产的果实，双方互惠互利。

养蜂人在果树园近处建立养蜂场，利用邻居带来的外部经济减少生产成本：果树园的花引得蜜蜂流连忘返，同时，蜜蜂的采蜜也为果园带来更多的果实，虽然他们的互惠互利是不能用费用来计算的，不过这当属典型的外部经济的例子。

同样，在教育上的支出却能引发外部经济，获得教育的人在受教育后当上了高官或企业总裁，他们所做的决策会使无数的人获得美满幸福的生活，虽然其受惠者当初并没有负担他们的教育费，不过却在他们带来的“外部经济”之下收获颇丰。同时，基础研究或者开发、发明等都能为“友邻”带来可观的外部经济。但是，站在引发外部经济的当事者的立场上来看，自己的投资费用不可能全部回收回来，即虽然投资了100，也取得150的成果，不过，纳到自己名下的只有90，另外的60则分配给了第三方。这样一来，愿意成为高声叫着卖大酱汤的老大娘的人会越来越少。

自习室里的好学生PK小情侣

一日，一个学生穿戴整齐，背着小书包自习去了。遍地找寻，发现一空旷少人的自习室，悠悠然地，开始看书。

10分钟不到，一对小情侣开始旁若无人地大声讨论所谓的问题，四周的同志们实在受不了，纷纷夺门而去。就剩他一人，坚持着，坚持着，最后，实在忍无可忍了，大吼一声：“前面第一排的男生女生，要讨论声音能不能小点！”男生女生抬头互相看了一下很诧异，其中女生说了句：“不想听我们讨论，你有本事换个教室去啊！”

那位同学坚持自己的立场，依然耐心地劝导他们：“你们大声探讨你们的问题，将教室10人赶走了9人，剩下我一人，你们的行为从社会道德角度讲，是没公德心；从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

经济学角度来说，是将私人的收益凌驾在公共成本之上。”

上面的小故事说明了一个负外部性的问题，那对小情侣从事的经济活动就是进行问题的讨论。在这个过程中，他们获得了收益，因为他们弄懂了问题，解决了疑问。而且大声的讨论可以使对方听得更清楚，效率更高。但是这样的效率却有着严重的负外部性，因为他们严重地影响了那些无辜第三者的学习效率，从而导致两个人的小收益和 10 个人的大损失，从整体来看，无疑是低效率的。

外部性指社会成员从事经济活动时，其成本与后果不完全由该人承担，给无辜的第三方带来成本或者收益。它可分为外部经济与外部不经济。外部经济指企业或个人的活动给第三方带来收益，反之，外部不经济指给无辜的第三方带来成本。通俗来说，前人栽树后人乘凉，是一种正的外部性；竭泽而渔则是一种负的外部性。

外部性是我们生活中常见的现象，邻居家的花园可以让你赏心悦目，给你带来了正的外部性。不远处的工厂发出嗡嗡的噪音和乌黑的气体，让你的生活质量下降，给你带来了负的外部性，等等。和在自习室里的小情侣一样，人们在生活中若不注意，则很可能给别人带来“负外部性”的影响。个人给别人带来负外部性干扰最严重的要数法国的“狗屎”问题。

法国人爱狗举世皆知，大多数狗在法国都享受着“家庭成员”的待遇。但是，狗也是法国人的一块心病，世界旅游之都巴黎就曾因狗屎满地而被评为“法国最脏的城市”，而“没有踩到狗屎就不算到过巴黎”这句话也一度成为法国人尽皆知的“名言”。目前，巴黎市区人口不到 250 万，但宠物狗的数量却达 20 多万只，几乎是人口数的 1/10，其日均排粪量约为 20 吨。

街道上的狗屎多了，污染环境、传播疾病就不说了，还经常摔伤不少人。在巴黎，每年因踩着狗屎滑倒摔伤的有 600 人之多。

对街头的种种不文明现象，根据各个区域的不同情况、成因及特点，采取有针对性的措施，细化管理，确实是一个值得期待的治理思路。另一方面也要靠人们自觉，靠自己严格控制行为的“负外部性”。

为解决狗屎给巴黎等城市卫生带来的巨大麻烦，巴黎市政府近年来发动了大规模的“清洁运动”，清除狗屎是该运动的重点，具体措施包括：强调公民道德意识、对不清除狗屎的宠物主人处以高额罚款、多建狗专用排泄区和提供免费狗屎专用塑料袋等。

自觉严控行为的“负外部性”，这就要求广大市民在方便自己、实现自身利益的同时，也要时刻注意自己的行为可能给他人和社会带来不利影响，并设法把这种影响降到最低。比如遛狗时，作为文明的市民，就应当给狗套上绳子，戴上嘴套，并携带工具收集可能产生的粪便，人们在满足自身的利益和所需时，才不至于损害他人的合法权益。

当然，光靠道德教育是不够的，高额处罚才是解决问题的最有效办法。巴黎市政府通过颁布政令的形式规定，如果有人不对其所养宠物狗在公共场所的排泄物进行清理，一经发现将被处以 183 欧元的高额罚款。

外部性会造成严重的低效率，但并不是没有解决的办法。在上面的例子中，只要出台并实施教室使用规则，规定教室中不能进行讨论，那就没问题了。或者规定教室里自修的人有权利进行讨论，而如果谁不想别人讨论的话，可以通过支付一定的金额让他闭嘴。这会提高效率，但是这种效率的提高也是有成本的，规则出台就必须要有人去监督

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

实施，就需要成本。案例中，这个成本远远大于所能获得的总体收益，所以你在大学教室里永远看不到这么一个监督员，此时只能靠学生自己的道德和修养了。

“己所不欲，勿施于人”。对于负外部性，我们最好及时避免。当损害到他人利益的时候，就可能会引起诉讼纠纷；当影响的是公共利益时，法律就要对其进行直接干预。对于负外部性，尤其要防微杜渐。这是因为，当负外部性的积累达到一定程度时，造成的问题将很难在朝夕之间得到解决。拿环境污染来说，经过多年的污染积聚，现在已经出现了酸雨、臭氧空洞、温室效应等严重问题，已经极大地威胁到人类文明，在这样的局面下，尤为需要法律来约束人类的行为，严格减少负外部性的发生，以保护人类社会的和谐发展。

我们身边的“外部性”现象

著名生物学家、我国实验胚胎学的主要开创人童第周，他刻苦读书的故事写入过语文课本。少年时，除了上课，他还在路灯和厕所的灯光下抓紧时间刻苦读书，终于以优异的成绩实现了“一定要争气”的志向。我国古人匡衡“凿壁借光”、发奋读书的故事想必也有很多人知道。

如果以经济学的角度来分析，童第周在路灯下学习、匡衡的借光读书就是一种典型的外部性现象，而且，是“正外部性”，因为那些灯光对读书人产生了很好的帮助作用。

今天作为互联网之父的蒂姆·伯纳斯·李已经功成名就。但并不像大多数普通人都认为的那样，和其他科学发明一样，万维网的建立是通向致富的捷径，与那些依托互联网一夜暴富之士相比，蒂姆仍然坚守在学术研究的岗位上，那种视富贵如浮云的胸襟，真正表现了一个献身科学的学者风度。

早在 1992 年，也就是著名的网景公司的马克·安德森发明的浏览器尚未问世之前，蒂姆和他的研究伙伴曾向欧洲权威的律师咨询，考虑开放“网软”公司（Websoft）销售网络浏览器软件，但他最后放弃了这个决定。因为蒂姆当时预见到一旦他的浏览—编辑器问世，势必引起网络软件大战，使国际互联网陷入割据分裂，为了他钟爱的事业，他决定在百家争鸣中扮演一个技术角色，而不是角逐财富的商人。

90 年代以来国际互联网的发展正如蒂姆所预见的，网景与微软的浏览器之争，被称为环球第一商战，快速膨胀的网络已有瘫痪之虞。当 1996 年底美国《研究和发展杂志》授予蒂姆年度科学家称号时，蒂姆·伯纳斯·李以谦和的语气说：“Web 倒是可以给梦想者一个启示——您能够拥有梦想，而且梦想能够实现。”

那么这跟外部性有什么关系呢？有的，请注意，没有李的知识发明，就不会有后来暴富的那些网络新贵们，李从互联网的发明所得，几乎可以忽略不计，据说他只获得了不到五万英镑的论文版税。但因为他的发明，后来的数百人，才有了几亿、几十亿，乃至上千亿的巨额财富。这完全可以看成是知识和发明积累的溢出的意外结果。

然而，生活中同样存在着“负外部性”。

若家家户户的门窗都装上钢条保护网，此地被弄成了监牢的样子，这就是负的外部性。最典型的是污染问题。有的工厂烟囱浓烟滚滚，造成空气中粉尘弥漫，四邻的人不能开窗，不能穿白领衬衫，更增加了呼吸系统的疾病。有的工厂把污水直接排入江河农田，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

发黑发臭的水使鱼虾和作物死亡。

有个地方在建设高速公路时进行爆破作业，不料惊动了附近一个养兔场，兔子的胆子特别小，好多兔子受惊后精神失常，怀孕的母兔流了产，造成了经济损失。这也是负外部性。

任何在大学附近生活过的人都应该能很快领会到这一点，那里经常能见到大量价格极其低廉而品种高度丰富的餐馆，这些低价供给的存在，完全是因为学校聚集了大批支付意愿较低的消费者，而有幸生活在附近的白领们，便有了机会坐享大量消费者剩余，显然，这些剩余中的很大一块，要归因于学生们与餐馆之间交易的存在，这完全符合外部性的定义。

许多事物都有着“一分为二”的特点，同样，许多活动也兼有正和负两种外部性。比如商场促销时放着好听的歌曲，如果音量适中，顾客就会觉得这是一种享受；然而音量开得震耳欲聋，顾客们就会心烦意乱。在这里，音乐随着音量的变化，表现出正负两种外部性。

当然，外部性一般不是当事人的本意，他并不是故意要为别人这么做、或者说不是要故意为害别人的，他本来只是为了他自己的利益而这么做的。所以这种行为的外部性又叫作“溢出效应”，效果溢到别人头上去了。

一般说来，外部性并非当事的经济主体的本意，即他本来只是为了自己的利益而这么做，并非有意要帮助别人，或者损害别人，只是这种行为产生的效果影响了别人。比如上面提到的“凿壁借光”，在这个过程中邻家并没有多付出什么，而可以借光读书、得到收益的匡衡也不必为之付费。但是，假设本来该熄灯入睡，却因为邻家的灯光干扰而造成失眠，那么灯光就具有负外部性了。

同样，集市上的每一个摊点也都会互相带来生意，“店多隆市”，当然如果他们是同行，他们相互之间也有竞争，这时候就要考虑究竟是外部的经济性大呢还是外部的不经济性大，然后决定你是跟他们挤在一堆有利，还是保持一段距离好。

外部性的存在促使我们在做任何事情时不能只考虑自己，也要考虑这可能会给他人带来什么影响。有时候对于某些正外部性可以设法加以利用。常见的一种现象就是商场里开设餐馆。当一家大型商场建成以后，它周围小吃店的生意相对就要好起来。这时商场往往会在顶层开设餐馆，使得顾客在购物的同时顺势上楼吃饭，这种做法就将正外部性“内部化”了。按钱钟书的幽默说法“药店带开棺材铺子，太便宜了”。这也是现在许多企业搞多元化经营的一个原因，多元化的项目最好是外部经济性所及之处。

而对于外部不经济性的事，我们最好加以避免。当影响的是个人利益的时候，人家可能要与你打官司；当影响公共利益时，法律就要对你的行为进行干预。从宏观的角度来看，有效的制度能防止外部不经济性的不良后果。

不知这个橄榄球会弹向哪儿

在实际生活中，一个人的经济活动势必对其他人的经济活动产生影响，而这种影响直接反映在市场价格上。然而，有时候一个人的经济活动会在不经意间给别人带来利益或损失，却没有在价格上反映出来，这在经济学上称为外部效应（external effect）。由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



于外部效用可以分为积极的正外部效应和消极的负外部效应，两者可以相互转化，因此有人形容外部效应就像一个处于弹跳阶段的橄榄球，你不知道它会弹向哪个方向。

20 世纪 80 年代末 90 年代初以来，世界经济中出现的一个关系世界经济全局长期发展的大趋势。经济全球化，是指经济资源在全球范围内以空前的规模和速度，自由、全面、大量地流动，使得世界各地日益融合，相互依赖和制约，最终朝着无国界经济转变的一种过程和现实。它包括贸易的全球化、生产经营的全球化、金融的全球化和信息的全球化。它是一种自发的市场行为。

经济全球化，意味着许多国内政策或制度具有超出一国范围的影响，因此会引起与国内传统政策或制度之间的冲突，因为这些政策或制度在很大程度上仍然反映出以前封闭的经济环境及提出这些政策或制度时的考虑。

经济全球化使一切发生改观。当今世界，许多国家政府的行为极大地受到其他国家政府行为的限制，经济全球化使税收产生的外部效应问题已变得非常重要。

全球化是一种广泛的外部效应，由于外部效应出现在市场范围之外，所以无法用价格衡量，也就是说，外部效应不会被市场价格反映出来。比如在狭小密闭的空间里的烟味儿，坐地铁时坐在身旁的醉汉散发出的酒味儿，黄沙漫天，冬天清扫自家门前的雪，等等，都是典型的外部效应的例子。

外部效应时好时坏的。外部效应可以分为对第三者产生有利影响的正外部效应与产生不利影响的负外部效应。正外部效应的典型例子就是自然风景区周边生活。假如一个地方的自然风景区具有调节周围空气和环境的作用，例如天然无污染的湖泊，那么周围的人们不用付出任何代价就能享受到温润舒适的小气候。相反，负外部效应的典型例子就是环境污染。假如坐落于某区的工厂没有安装废物处理系统，那就会引发环境污染，导致这个区域内的居民甚至整体国民都受到环境污染的负面影响，而且被污染的环境还可能给我们的子孙后代带来不可估量的恶果。

1980 年代，吸烟导致肺癌的证据大量涌现，但菲利普·莫里斯公司（Philip Morris，全球最大的香烟生产商之一）的高管们仍然竭力遏制这股风潮，声称消费者选择吸烟是出于个人的自由意志。1993 年，《华盛顿邮报》刊文《科学家证实烟草公司压制关于烟瘾的研究》，揭露在 10 年前，烟草公司高层就已干涉相关烟瘾研究。

迈入千禧年，包装食品与餐饮业却采取了截然不同的手法。反式脂肪（transfats）的危险被曝光后，一些大企业迅速采取行动，包括改变配方、资助公共教育、推销低脂产品等。2005 年，某商业期刊报道“卡夫食品（Kraft）率先完成针对反式脂肪的配方调整”，随即竞争者开始跟进效法，巧妙地规避了大众的抵制。

随着外部效应渐被关注，一种转变正在悄然兴起——旨在生产社会效益的“社会企业”开始成形。与依赖捐助的慈善机构不同，“社会企业”的目的在于创造充足的效益以维持长久经营。如今，商业经营和非营利部门的边界不再泾渭分明，对抗关系趋向合作，一种共识渐渐明朗，即我们都要对社会负责，都要尽力改善社会环境。

外部效应的存在使得市场不能有效地分配资源，因为社会利益与个人利益并不完全一致，而个人在大多数情况下只会考虑自己的利益。一般来讲，发生正外部效应时，个人获益要低于社会效益；而发生负外部效应时，个人获益要高于社会效益。

这是因为政府可以通过直接制定法律、法规的行为，把特定行为义务化或禁止，以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



此来解决外部效应带来的问题。例如，法律禁止向水源上游倾倒废弃物，政府可以把这种对社会极其有害的行为定性为违法犯罪，以此来解决负外部效应问题。即使市场经济因外部效应而无法正常运行，只要政府有所介入，就会得到很好的解决。

征税与补贴可以间接整顿市场。间接规制与直接规制的差异在于生产者可以自我决定是否生成外部效应。例如，与其规定吸烟者的吸烟行为违法，还不如征收高额的烟草税，使吸烟者自我调节吸烟量。提到间接规制，我们还可以想到向汽油征税、向生活垃圾征收塑料袋税等各种举措。

种公地无力，扫院子精神

事实上，这世上谁能拒绝“天上掉馅饼”呢？无条件地接受他人的款待，这种愉悦之心像是吃了人参果，没有一个毛孔不畅快，从享受免费食物的过程中能够获得极大的快感。在经济生活中绝对没有免费的午餐，在个人看起来似乎是自得的东西，从整个社会来看也不会是白白相送的，只是责任所在或所有权没有明确设定而造成的假象。

一群牧民在共同的一块公共草场放牧。其中，有一个牧民想多养一头牛，因为多养一头牛增加的收益大于其成本，是有利润的。虽然他明知草场上牛的数量已经太多了，再增加牛的数目，将使草场的质量下降。但对他自己来说，增加一头牛是有利的，因为草场退化的代价可以由大家负担。于是他增加了一头牛。当然，聪明人并不止这一个牧民，其他的牧民都认识到了这一点，都增加了一头牛。人人都增加了一头牛，整个牧场多了 n 头牛，结果草地被过度放牧，导致草场退化。牧场再也承受不了牛群，于是，牛群数目开始大量减少。所有聪明牧民的如意算盘都落空了，大家都受到了严重的损失。

“公地悲剧”最初由英国留学生哈定于 1968 年提出，因此“公地悲剧”也被称为“哈定悲剧”。哈定说：“在共享公有物的社会中，每个人，也就是所有人都追求各自的最大利益。这就是悲剧的所在。每个人都被锁定在一个迫使他在有限范围内无节制地增加牲畜的制度中。毁灭是所有人都奔向的目的地。因为在信奉公有物自由的社会当中，每个人均追求自己的最大利益。公有物自由给所有人带来了毁灭。”

最能深刻体现由哈定提出的“公有财产的悲剧”的例子就是计划经济。计划经济实施的是共同生产，根据需要进行分配，任何人都不会有创造公有财产的热情。自己的东西是宝，别人的东西是草。个人在管理自家小院子的时候精神抖擞，而在干集体农场的活时则有气无力。

在计划经济下，像村子里的水池或牧场都明确规定了所有权，但由于所有权姓“公”，即作为公有财产供一定数量的相应人群共同使用时，也会出现被人们当做免费的午餐胡乱使用的现象。而湖里面的鱼归谁所有？地下水和清新的空气又归谁所有？人们只想着把自家的院子扫干净就好，去干集体性质的农活儿时却懒得动弹，能偷懒时就偷懒。虽然所有权不太明确，但自己多使用一分，其他人可使用的资源就会减少一分。

谁都可以随心所欲地去抓水池里的鱼，那么村里的钓鱼者是否会气愤呢？如果谁都可以使用公共牧场的话，村里养家畜的人是否会气愤呢？一味追求个人利益会导致公有资源的枯竭，环境污染也因此而产生。与个人的私人财产不同，所有权没有被明确设定的公有财产具有不能被高效管理起来的特点。由于不是自己所有，因此就把公有财产当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做免费的午餐。这样滥用公有财产和公有资源，环境只会越来越恶劣，资源只会越来越枯竭。

在当今世界60亿人口中，有众多的赤贫人口。据世界银行报告，60亿世界人口中近一半人口（28亿）每天生活不足2美元，12亿人口每天的生活费不足1美元。12亿贫困人口中，分布在南亚、撒哈拉以南非洲、东亚和太平洋地区，这些均属于人口迅速增长的广大发展中国家。

同时，除东亚地区以外，贫困人口的绝对数量还在发展中国家及地区继续增加，如南亚地区的贫困人口从1987年的474亿增加到1998年的522亿，拉丁美洲贫困人口的数量也上升了20%。

可以肯定，不少人口可以无任何限制自由生育的发展中国家，由于人口过快增长拖累了经济发展，从而无法摆脱贫困，无法摆脱“人口困境”，然而，现实世界中人口生育是自由放任的，而这种自由放任的生育终将会导致“公用地悲剧”的发生。在很大程度上这些国家和地区都存在着哈定所谓的“公用地悲剧”的色彩和印迹。

公有地问题实际上是关于共享资源或再生资源的问题，如渔场、森林和蓄水层的使用，对共享资源利用不当是典型的公共问题。假设一个村庄划出一块公共区域让村民放牧牲畜。所有村民都有购买牲畜的动机，因为能在公共区域免费放牧。但是，如果给定一个小的公共区域，个人的最终选择将导致过度放牧，在极端情况下，导致谁都不能放牧，这就是典型的“公有地悲剧”现象。

其实，类似的问题在我国大量存在，近年来我国北方地区沙尘暴的连年频繁出现，除了全球气候环境影响外，主要原因是受市场羊价的高利诱导，当地老百姓不考虑公有草地的承受能力，大家都在想方设法养羊赚钱，结果草原有限，形成过度放牧，极大地破坏了环境植被，致使土地沙化，不仅使自己的养殖难以维持下去，而且还危及全国的生态平衡，给国民经济发展和人民生活造成巨大的损失。此外，我国黄河水的综合开发，调度使用，也是属于国家对公共资源综合有效利用的具体政策安排。如此看来，有效利用公有资源，杜绝过度使用现象的发生，是一个应予以高度重视的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第二章

搭便车
——好风凭借力

阿鲁达不好意思不吃

一天，阿鲁达和一位朋友想做抓饭吃。

那位朋友问："阿鲁达，您会切胡萝卜丝吗？""不会。"阿鲁达回答。

"那么胡萝卜丝炒葱头会吗？"

"不会。"

"那样的话您会焖抓饭吗？"

"也不会。"

那位朋友只好自己把抓饭做熟，端到阿鲁达跟前，问他："阿鲁达，您会吃抓饭吗？"

"本来我连抓饭也不会吃，可看到您忙活了半天，不好意思不吃了。"阿鲁达说完大口大口地吃起抓饭来。

聪明的人，总是可以在市场能够抓住更多机会时加以免费利用，搭上最后一班车。

所谓"搭便车现象"现象是由外部性引申出来的，比如一个人在院子里点烟花给自己欣赏，但放烟花的同时不但给他带来了快乐也给他周围看烟花的人带来了快乐，而周围的这些人却不需要为此付出成本，这就产生了正外部性，又叫搭便车，即周围的人搭了这个人放烟花的"便车"。

多数情况下搭便车需要的是智慧和头脑。

从前有个穷人因生活拮据便到邻家一位吝啬的老人那里去讨碗饭吃，他知道直接表明来意是肯定不行的，便事先带了把斧子。见到邻家老人后穷人说："我有一把神奇的斧子，如果把它放到沸腾的锅里就可以煮出美味的粥来，只因我家中贫穷，一无所有，所以想借你家锅来煮碗粥喝。"老人听说斧子可以煮粥，不但感到好奇，还想到反正在自己家绝对不会吃亏的，便爽快地答应了。

穷人让老人帮忙用木柴生起了火，然后把斧子洗干净放到锅里煮了起来。等到水烧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



开后穷人亲自品尝了一口后禁不住赞叹道："真是太好喝了，我从来没有喝过这么美味的粥，要是再加点燕麦粉就更好了。"老人便急忙拿来了燕麦粉，而后穷人又用同样的方法让老人心甘情愿拿来了盐巴、青菜和肉片，就这样一锅粥做好了。

正所谓当事者迷，旁观者清，吝啬的老人只想搭便车吃斧子粥，把所有的注意力都集中到了穷人如何熬粥上了，岂能想到斧子熬粥只是个诱饵。斧子不过是把普通的斧子而已，而那锅粥却是穷人用自己的智慧换来的。其实，穷人和老人都有搭便车的想法，不同的是穷人用的是智慧取胜，而吝啬的老人想占的是便宜，结果却吃了亏。

搭便车的根源是一种投机心理，一方面，投机者抱着"就算我不做，总会有别人做"的想法碰运气；另一方面，在集体行动中，一个人到底出了多少气力往往难以考证，无形中给搭便车者提供了机会。

在一个共同利益体中，某人自觉或不自觉地，假装或不道德地像南郭先生一样"滥竽充数"，以图成功搭便车。其根本原因在于团体利益同分，责任与成本却由团体的每个成员承担，这样便会出现搭便车的投机心理与行为。南郭先生不会吹竽，却能混在乐队里装模作样，拿到跟其他乐师一样的报酬。生活中这样的例子并不鲜见。

有一个国王为了显示自己的威信，决定在自己生日那天让全部子民同一时刻高呼："陛下万岁"。他把时间定在了正午时刻。子民们也十分期望这一刻的到来，因为他们想听到世界最大的声音。

有一位智者发现了这样一个问题：如果自己也呼喊的话，听到别人声音的效果将大打折扣。于是他决定在呼喊的时候保持沉默，只是静静地听别人呼喊。他把这个发现告诉了自己最亲密的人，想让他也能享受到此种乐趣。结果，不到半天时间，这个消息传遍了整个国家。正午时刻到了，大家翘首盼望着最大声音的到来，但是回应的却是比平时更安静的沉默。

故事中的臣民是一个利益的整体，只有他们共同努力才能创造出世界上最大的声音。但是许多人同时怀有了这样的思想：这么多的人不缺我一个啊，我不呼喊其他人呼喊声音仍然很大。大家就怀有了这样的想法，最终就导致了一片沉默。

这是一个最具有幽默性的结局，但这显然不是最悲惨的结局。倒可能是最现实的结局。

他们每个人都"享受"到了他们不行动带来的结果，因为都没有呼喊，所以结果很公平。我们假想一下，如果有一半人呼喊了，而另一半人没有呼喊。那么结果会是怎么样？国王听到了这个声音，也许很不满意，那么他可能会处罚所有的国民，那么，这对那些呼喊了的人是极其不公平的。他们呼喊了，但是他们还得承担没有呼喊人的罪过，这样，将会影响到他们下次呼喊的积极性；而没有呼喊者，他们的惩罚被呼喊者分担以后变得轻了很多，他们会把这当成一种侥幸，甚至形成一种习惯。这样，国王再想听到世界上最大的声音基本上不可能了。

钙片广告叫红了骨头汤

前几年在营养保健品市场上，风行"人体补钙"，各种各样的补钙品琳琅满目，报纸杂志和电视广播里也充斥着补钙的广告。当"补钙大战"如火如荼、难分高下的时候，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



人们却吃惊地发现：由于竞争商家太多，营养品销量并不见得有多好，倒是农贸市场里的肉骨头大为旺销。原来，根据“吃什么补什么”的老话，吃肉骨头也是相当补钙的。特别是猪的脚筒骨，骨髓多，味道好，在市场上大受欢迎。供给有限导致了价格上涨，最后它甚至逼平了肋条肉。饭店里的骨头煲汤也备受欢迎。直到这时，那些在媒体上花大钱做广告的厂商才发现，自己为肉骨头作了免费宣传。

我们会发现，厂家经常采用搭便车策略，一些弱势产品跟进强势产品，借力“铺货”，最大限度地减少新产品进入市场的阻力，使新产品快速抵达渠道的终端，从而尽快与消费者见面。

对没有强大实力的弱势产品而言，搭强势品牌的“广告便车”是一条切实可行的策略。我们来看看神奇牦牛搭便车的例子。彼阳牦牛在电视、报纸媒体上进行密集性广告轰炸，而这恰恰给神奇牦牛窥见了行销机会。神奇牦牛悄悄渗透终端，采用终端跟进策略，争取哪里有彼阳牦牛铺货，哪里就有神奇牦牛守阵，也取得了很好的销售业绩。神奇牦牛的包装色调与彼阳牦牛几乎雷同，包装盒面积比彼阳牦牛要大，但价格稍低，其终端展示形象比彼阳牦牛更显牛气。

许多企业在进入市场时多盯着行业内的排头兵实施适合自己的跟随策略，通过跟随大品牌的产品推广来拉动自己产品的销售，用足够的银子，实现利益的膨胀。这种做法在国内大多数中小企业中很典型。

在图书市场上也存在搭便车的例子：比如，前几年有一本《谁动了我的奶酪》畅销，市面上立即出现了《我该动谁的奶酪》、《谁也不能动我的奶酪》等一系列跟风书；又如《绝对隐私》一书，跟风的《隐私》一片，脱得光光追着让你看，哪有“隐私”可言。书倒都畅销了，手法却耐人寻味。

由于中国乳业的中小企业多分布于各省市内的市场，没有实力去做全国市场，随着市场的逐渐成熟和竞争的日益激烈，中小企业要想生存必须加快跟随的速度和时机。中国乳业总体格局是伊利、蒙牛两强争霸，而其他品牌在前几年的市场竞争中便广泛搭便车。

实力相对较弱的企业为了尽快赶上领先的企业，经常会选择一个跟随对象，然后在产品、定价，甚至包装等方面模仿领先企业，这是弱势企业避免被领先企业甩开的好战略，蒙牛起步初期其实就是采用跟随战略迅速缩短与伊利差距的，到后来甚至形成了超越之势。

2005 年蒙牛通过“超级女声”使“酸酸乳”销量达到了 300%的增长额，凭此提高了品牌的知名度和综合竞争实力，并揭开了我国酸酸乳发展的新篇章，中小企业看到后便纷纷开始转向酸性乳饮料的发展。

虽然跟随策略多带有投机性质，但并非是简单模仿，更不是照抄照搬，而是有计划、有选择的发展策略，是对商机形势的一种把握。只要搭便车的对象选择得当，便能最终实现产品的价值，创造丰厚的利润。

在企业中选择搭便车，一般都会选择跟随策略或者中间策略进行。通过依附或者学习强者优势而绕开阻力，使自己得到迅速提升。

中国的家电业、乳品业、啤酒业等方面的生产厂家有名气的不下数十家，每一行都有为数不多的排头兵，随后便是一批实力较为接近的企业。比如，乳品业有伊利、蒙牛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的两强争霸，啤酒业则是雪花、青岛、燕京的三足鼎立，其他企业的品牌在综合竞争力上就要稍逊一筹。但是，只要大企业对所在行业没有形成市场的垄断，就有中小企业生存和发展的机会。在很多时候大企业由于“空隙”市场产品服务面窄、市场容量小不能形成规模生产而采取了主动放弃的战略，这样中小企业就可抓住机会来扩大市场占有率和收益率。

中小企业与大企业正面交锋竞争市场，则无异于以卵击石，自取灭亡，要想成功发展的关键还是要从自身做起，选择好的经营方式，注重技术创新，突出自身特点。

善于投机的企业总是可以充分利用外部性坐收渔翁之利。同时也正是由于便车的便利性的存在，行业的先导者在大张旗鼓地进入某个领域的时候，也应该尽量减少投机者利用自己的宣传声势所形成的便车的机会。“搭便车”与“反搭便车”的斗争就像一场猫与老鼠的战争，其中的妙义就在于在法律允许的范围内谁的手法更为天衣无缝，巧夺天工。

搭便车效应带给中小企业的启示有很多。对中小企业和个人来说，除了要善于发现市场空白点外，还要推陈出新地研发产品盲点，以便进一步巩固和拓宽市场。最后，就是要找准商机学会与巨人合作，学会借鸡生蛋，利用大企业的资金、技术等方面的优势来借势发展自我。

凭什么高薪请明星代言产品

搭便车现象是无处不在的，不仅仅存在于经济领域，更存在于政治领域、意识形态领域。企业营销中利用明星来做广告，无疑也是一种典型的搭便车行为。

在 1963 年的柏林奥运会上。美国黑人田径名将欧文斯脚穿德国阿迪达斯运动鞋连获四枚金牌。阿迪达斯鞋也因此名扬全球，畅销世界。此后，体育用品、体育服饰厂商们纷纷请运动名将穿戴使用他们的产品，甚至请他们直接做广告推荐厂家的产品。一些国际明星常常应邀为外国产品做广告。

因电影《佐罗》而世界闻名的法国影星阿兰·德隆出现在英语的太阳眼镜系列广告中；日本索尼公司的录像带广告上印有足球巨星贝利起脚勾射的英姿；英国摇滚影星斯汀出现在日本麒麟牌啤酒广告中仰头痛饮。70 年代的美国公众对名人广告更是司空见惯，习以为常。

通常，名人都会成为人们关注的焦点，而选择明星代言早已成为人们对某件事、某个物品，进行宣传推广的首选。高薪请明星代言的关键，是利用明星的名人效用，来提高自身的知名度。

如果你还不知道林书豪其人，那么你肯定已经 out 很久了。林书豪作为一名美籍华裔篮球运动员，自效力于纽约尼克斯队后，便在纽约和全球刮起一股“林来疯”。2012 年 3 月 19 日，林书豪在纽约沃尔沃汽车品牌代言发布会上亮相。林书豪宣布，他已同中国吉利汽车公司旗下的沃尔沃汽车签订了为期两年的代言协议。林书豪将于赛季结束后，拍摄为沃尔沃代言的首款广告片。据该公司相关人士透露，他的形象此后将在公司的广告宣传活动中多次出现。

之前林书豪与耐克的合同只限于球鞋等运动装备赞助，而他从沃尔沃这里拿到的代

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



言费才算是他拿到的第一个“大红包”。尽管具体数额属于商业机密，但《环球企业家》称，林书豪的目前代言费用估计达 400 万美元。此次代言可以说引起了球迷的广泛关注，沃尔沃可谓先声夺人，成功为旗下车型博得了很高的关注度。

沃尔沃之所以选择林书豪，一是觉得他极具商业价值，二是林书豪作为一个祖籍福建的亚裔球员，对于中国市场是具有特殊意义的。与此同时，林书豪作为一个短时间内爆发出名的体育明星，对于吉利收购之后的沃尔沃可以算是极有意义。

请明星代言新车可以有效体现品牌内涵塑造品牌文化，驱使一部分潜在消费者接受并且认同该汽车品牌的价值观，并极有可能在短时间内就完成心理上潜移默化的情感转移。所以对于汽车厂商而言，选择一个合格的成功的明星代言人就成为一种短时间内得到更多关注度和更多潜在客户的手段。然而，并不是所有汽车厂商请明星代言都是成功的，有些不成功的代言，不仅代言费打了水漂，汽车厂商本身品牌还受到了一定的损害。

有越来越多的汽车厂商喜欢选择明星代言，只因为明星代言的汽车广告更能引起人们的关注，毕竟轰动的明星效应和万众瞩目的效果，可以给汽车厂商带来无限商机。代言过程中，明星们收获的是不菲的代言费，汽车品牌则希望明星的超高人气能带动销量。二者各取所需，越来越多的合作也就不足为奇。

在经济社会中，这种借用名人的手段已经被政治、经济、文化以及外交等领域广泛运用，而且大有日趋扩展之势。巧借名人效应不失为一种提高自身产品形象、扩大产品影响力的策略和技巧。只要巧用名人效应，就能为自己带来相应的经济利益。

美国有一个书商，他有一批滞销书久久不能脱手，为了把这批书卖出去，他绞尽脑汁也没想出好办法。一天，他看新闻的时候，看到总统在发表演讲，忽然，他想出了一个主意：给总统送去一本书。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”书商便借总统之名大做广告：“现在有总统喜爱的书出售”。于是，这些书被一抢而空。

不久，这个书商又有书卖不出去，又送一本书给总统。总统上过一回当，想奚落他，便说：“这书糟糕透了。”书商闻之，脑子一转，又做广告：“现在有总统讨厌的书出售”。不少人出于好奇争相抢购，书又售尽。

第三次，书商将书送给总统。总统接受了前两次的教训，便不作任何答复。书商又大做广告：“现在有令总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被抢购一空，总统哭笑不得，书商却借总统之名大发其财。

上述故事中的书商无疑是聪明的，他懂得借用总统的名气为自己赚取利益。这就是所谓的名人效应。所谓名人效应，是指名人的出现所达成的引人注意、强化事物、扩大影响的效应，或人们模仿名人的心理现象的统称。

在好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你的知识有多少，而是在于你认识哪些人。”这个认识哪些人的最高标准就是认识名人。名人因其有较高的知名度，所以在不同程度上对社会生活具有一定影响力，如果你认识一些具有影响力的名人，又善于利用他们的影响力，那你就能轻而易举地认识更多你想认识的人，也就能够轻而易举地取得成功。

从经济学的角度来分析，搭名人便车的行为的确是人们的一种搭便车的选择。经济学家眼里的人都是理性人，也就是为实现自身利益最大化的人。俗话说，鸟择良木而栖，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



士选贤主而投。一个人为了最大化地实现自身的利益，借助名人效应不仅没有什么不对，而且是一种明智之举。

请善待你周边的公共物品

我们生活中的绝大部分物品是由市场来进行配置的。买者得到这些东西要支付费用，卖者提供这些东西要得到收入。但是，我们生活中的有些东西确实是免费的。比如大自然提供的阳光、空气以及政府提供的城市绿化、国防安全等。对免费东西的使用是没有排他性的。就像搭便车一样，当某个人使用它们的时候，不能阻止任何其他人同时使用它们。

所谓公共产品，是指那些能够同时供许多人共同享用的产品和劳务，并且供给它的成本与享用它的效果，并不随着使用它的人数规模的变化而变化，如公共设施、环境保护、文化科学教育、医药、卫生、外交、国防等。既然路桥能收费，那么其他的公共物品能收费吗？在中国，很多人在化公为私方面是具有很强的创新精神的。

如果你要提出来：灯塔是公共物品吗？经济学家会毫不犹豫地告诉你，灯塔是典型的公共物品。修建灯塔是为了方便过往船只避开有暗礁的水域，这种为船家提高收益的物品既无排他性，也无竞争性，所有过往船只都可以使用，确实是典型的公共物品。因此，灯塔都是由当地政府经营的。

可是东吴大将陆逊，后来把南京到上海的长江入海口全部的灯塔都拆掉，建造了新的功能更齐全、更强大的灯塔。陆逊建造新灯塔根本不是出于公众利益的考虑，他是准备通过新建灯塔赚钱赢利的。此时的灯塔已经不再是为了赚回成本而收费，此灯塔非彼灯塔，已经不具有公共物品的性质。

经济学把既无排他性又无竞争性的物品称为公共物品。公共物品一旦生产出来，每个人都可以消费它。于是每个人都希望别人来提供公共物品，那么自己就可以免费享用它了。当一个人真的这样做时，他的行动就被称为搭便车。换句话来说就是你看到一个很好的东西，而你不用花费任何的代价，就可以享用到好处，同时这种行为并没有损害别人的利益。因为你的行为并没有给他带来任何效应的减少，所以你获得的利益是最大化的。

一个人对公共产品的消费不会导致别人对该产品消费的减少，只要有公共产品存在，大家都可以消费。一方面公共产品的供给固然需要成本，这种费用理应由受益者分摊，但另一方面，“它一旦被生产出来，生产者就无法决策谁来得到它”，即公共产品的供给一经形成，就无法排斥不为其付费的消费者，于是不可避免地会产生如前所述的经济外在效应以及由此而出现的“搭便车者”。

想实现搭便车的行为必须要具有以下三个条件：首先，由于信息的不对称，如果每个人都知道了这个便车的产生能给我们带来的好处，便车就无从产生，信息的对称将会使搭便车的行为消失；其次，必须是公有物品，这样你使用它才不会像使用私有物品那样有很多产权的麻烦；最后，是部分私有化，因为你不可能将便车完全变为自己的，但便车部分的私有化却可以给你带来便利。

公共物品都不具有消费的竞争性，即在给定的生产水平下，向一个额外消费者提供

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



商品或服务的边际成本为零，就好比一辆车在一定的人数限制内，多上一个人并不会造成额外的损失。另外，公共物品还具有消费的非排他性，即任何人都不能因为自己的消费而排除别人对该物品的消费，就像你坐公交车并不能拒绝别人一起乘坐。

再次，公共物品还具有效用的不可分割性。公共物品是向整个社会提供的，整个社会的成员共同享用公共物品的效用，而不能将其分割为若干部分，分别归属于某些个人、家庭或企业享用。例如一辆车是大家共同乘坐的，而不能把车分割为几个部分。

最后，公共物品具有消费的强制性。公共物品是向整个社会供应的，整个社会成员共同享用它的效用。公共物品一经生产出来，提供给社会，社会成员一般没有选择余地，只能被动地接受。特别是在互联网流行的今天，我们应该充分利用网络来获得一些有用的资源，比如相关网站上发布的资源和信息。

充足掌握通公共物品的信息后，人们就能够利用公共物品享受免费的便捷了。但是这并不意味着你就能够任意使用公共物品。公共物品必须要公平、合理配置才能发挥积极作用。如果公共物品被个别部门、地方甚至行业等少数人占有，会造成社会不公；如果社会公众随意滥用公共物品，会致使该类资源使用品质恶化、数量下降，其使用成本也将会被不断抬高。因此，公平、合理地配置公共物品，应该成为全人类的共同目标。

利用搭便车坐收渔翁之利

搭便车是一种对人人都有用的博弈策略，为什么不能利用顺风的便车坐收渔翁之利呢？如果有便车，而你不搭，那就是资源浪费。

一位日本的科学家在观察实验室水缸中的红海蟹时发现，这只红海蟹与普通的蟹相比，腹部高高隆起，动作呆滞而迟缓。忽然这只红海蟹趴在那里一动不动，一会儿，红海蟹排出一股黄色的东西。后来经过观察发现红蟹排出的卵不是蟹而是一种名为袋虫的寄生虫。

雌性袋虫自红海蟹的足部侵入到蟹的体内。然后开始破坏蟹的生殖器官，使蟹自身无法产子。继而它会控制蟹的神经系统，使蟹按照自己的意愿办事，将它变成为自己的驱使工具。当准备就绪后，雌虫迎来她的新郎——雄性袋虫。经交配后，雌虫就产下大量的卵。这时被袋虫寄生的蟹已无法按照自己的意志活动，依照袋虫的命令为虫卵出世做场地清洁工作。

袋虫给蟹下达了产卵的命令，正像科学家看到的那样，这只蟹就像产自己的卵那样，产下袋虫的卵。蟹一旦被袋虫寄生，那么它将在一生中被控制成为袋虫的奴隶。

搭便车行为虽然往往是弱者跟强者之风，由于弱者所需要付出的成本很小，所获利润却与强者相差无几，所以有时候搭便车的弱者很可能会拖垮强者。就像袋虫，最终“鸠占鹊巢”地成为了红海蟹的控制者。利用红蟹获得营养物质以及舒适的环境，袋虫成功在红蟹体内坐收渔翁之利。

因为存在“寄生虫”，那些原本无视弱者的“红蟹”们也必须时刻具有危机意识，不断提高自我，才能保证自己不要被“搭便车”者“赶超”了。

下面我们通过一场赌博游戏来说明如何进行搭便车以及如何反“搭便车”。在外国进行赌博游戏，无论是美式轮盘还是欧式轮盘都由 0 至 36 共 37 个数字格子构成，在编

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



号 1 至 36 里有一半是红色一半是黑色，另外一个绿色格子为 0。轮盘的胜负取决于轮盘停止时小球静止时指向哪个数字区域，通常美式轮盘更容易获胜一些。下注的方法也是多种多样，比如，你下注 10 元押某一号码取胜的话将会赢得 350 元，但你取胜的几率只有 1/37。如果你选择的下注方式是大小，则取胜的几率便会上升至 18/37，则获胜后也只能赢得 10 元。

美国著名策略专家迪克西特·巴里在毕业时曾参加过剑桥大学的五月舞会，庆祝活动的一部分包括在一个赌场玩轮盘游戏。每个人都得到了相当于 20 美元的筹码，事先规定在舞会结束时谁的收获最大谁就会免费获得下一年度舞会的入场券。

在最后一轮轮盘下注时巴里手中已经有了 700 美元的筹码，第二名是一位女生，但筹码不过才 300 美元，而其他参加者都已经被淘汰出局了，所以最后的入场券之争实际上就成了巴里和这位女生间的争斗。在最后一次下注时这位女生向巴里提出了分享下一年舞会的入场券，由于巴里手中有 700 美元的筹码，所以他自然不肯答应分享这个条件。那么，在最后下注时巴里怎么做才能更接近于入场券呢?

如果选择赔率是 1 赔 1 的下注方式，即便第二名女生把全部筹码压上也不可能取胜，因为就算她赢了不过才 600 美元，依然不如巴里多。所以，最后这位女生选择了赔率更高、风险更大的玩法，那就是把全部筹码压在了 2 倍赔率上，即赢了 300 就会变成 900，而取胜的几率是 12/37。

那么，巴里采取什么下注方式才能稳操胜券呢？那就是继续跟随搭便车。于是，这位女生怎样下注，巴里就跟着她怎么下注。如果输的话都输，这样巴里仍以 400 美元的优势取胜，如果赢的话都赢，巴里和这位女生都将赢得 600 美元。

事实上，这位女士非常懂搭便车原理，她也想成为后面那位跟随着，于是她要求巴里先下注，如果巴里在黑色格子下注她就下红色，如果在红色格子下注她就下黑色，也就是故意与巴里反着下，这样她才有取胜的机会。如果巴里输她就赢，女生将以 600 比 400 取胜。

很快新的问题又出现了，因为巴里并不确定一开始就选择红黑玩法的单倍赔率，而是有对自己更有利的下注方式，例如：巴里会选择黑色、红色各下注 300，这样便使处于第二名的女生没有了选择的余地，她只能寻求 3 倍赔率来豪赌，这样女生获胜的机会就只有 12/37。

在这场搭便车的赌博游戏中，处于劣势的一方采取搭便车战术。这个例子也可以在生活中找到相似的版本，拿我们现在大家都较为熟悉的斗地主来说吧，抢得地主的先出牌，而剩下的这对搭档经常是先由一方与之缠斗，另一方采取不出的策略，往往当地主一方手中的牌剩下 1 张时再展开反击，结果在不出单牌的前提下反倒能出其不意地将对手击败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

社会福利
——从摇篮到摇椅的幸福护照

一张彩票可以帮助千万人

2007年6月1日儿童节，南京市儿童福利院内一片喜庆。南京市“情暖童心、爱心助孤”大型公益活动在这里隆重举行。市福彩中心向南京市儿童福利院捐赠20万元福彩公益金，表达了全市彩民和中心工作人员的一片爱心。长期以来，市福彩中心开展了一系列的公益资助活动，如捐赠孤残康复手术费、修缮儿童福利院、流浪儿童救助中心和敬老院等，充分体现了福彩发行宗旨。

湖南省常德市的孙先生说在2002年10月，湖南中出第一注500万，很多人开始购买双色球。他从双色球一开始发行就买，但只是关心是不是中奖。一年后，当他得知双色球销售了36亿多元，筹集福利金近13亿元时，就开始关注双色球公益金。5年来，双色球筹集的公益金资助了那么多困难群体，他说应该让更多人了解这一点。

长期以来，人们购买彩票的目的主要集中在“碰运气、中大奖”上，尽管中大奖的概率非常之低，但是“两块钱赢来五百万”，这种“以最少的投入换得最大的回报”的期盼心理，使得我国的彩票事业发展得非常迅速，而福利彩票就是一个典型。不过相对而言，却很少有人对福利彩票的发行宗旨——“扶老、助残、救孤、济困”有一个深入的了解。而这，就属于经济学中的福利范畴。

“福利”是经济学中的一个重要概念，但不同的国家对其理解稍有差异。我国传统使用的社会福利主要是指由国家出资兴办的、旨在为社会大众谋取利益的各种福利性事业，包括一般社会福利、职工福利和特殊社会福利等。彩票便属于社会福利范畴。

对于像我国这样一个拥有13亿人口的大国来说，其福利事业是非常艰巨的。我国残疾人口数量有8000多万，老龄化现象也日趋严重，这些人都需要社会的帮助，而要解决这些问题，单一由国家开支是不可取的，必须向社会筹措资金。不过长期以来，我国筹措资金的方法却显得单一，主要通过国家和企业两个渠道，如此一来，国家和企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

负担就显得过重，一些应该解决的社会问题又无力解决，因此必须打通个人和社会两个渠道——彩票在这里便发挥了巨大作用。

应该说，社会上确实有许多组织和个人在无偿捐资给国家的福利事业，他们的行动令人肃然起敬。不过从长远看，还没有任何一种捐赠像彩票这样，能够持久、稳定地为福利事业支持大量资金。对于个人的强烈吸引力和对于社会福利的强大帮助，使得彩票成为社会筹资的重要方法。

“彩票”在法律上有着严格的定义。它是国家为支持社会公益事业而特许专门机构垄断发行的一种有价凭证，人们可以自愿选择和购买，并按照事前公布的规则拥有中奖权利。“中国福利彩票”则是由国务院批准，由隶属于民政部的中国福利彩票发行管理中心承担，按省级行政区域组织实施。

其实，就世界范围的社会福利发展看，各个国家的具体做法虽然不同，但都采取了多渠道筹措资金的方式，即国家、个人、企业、社会四项并举。而向社会筹措资金，主要方法就是募捐和发行彩票。从 20 世纪 90 年代以来，世界各国彩票年销售总额已逾千亿美元。无论是发达国家还是发展中国家，都在发行彩票，彩票种类很多，其收入在除去支付奖金、行政运营成本后，主要用于公益事业，效果不错。除此之外，彩票还能缓解政府的财政压力，解决社会上其他一些燃眉之急。

由于历史原因，自新中国成立以来，我国一直没有正式发行彩票。改革开放后，在 1987 年 7 月 27 日，中国社会福利有奖募捐券首发式在石家庄举行。该年 8 月 28 日，新中国彩票史上第一次摇奖仪式仍在石家庄举行。一等奖奖金为 2000 元，一位中奖者温先生将这笔钱筹办了自己的婚礼。从这以后，新中国的彩票就应运而生，结束了长达 38 年无彩票的历史。

自从 1987 年新中国第一批福利彩票正式发行以来，截至 2007 年 6 月 30 日，全国累计销售福利彩票 2423 亿元，为国家筹集公益金 809 亿元。

作为国家筹集社会公益金的重要渠道，福利彩票来自于社会，服务于社会。根据国家现行政策，从 2005 年起，对彩票公益金在中央与地方之间，按照 50%和 50%的比例分配。中央集中的彩票公益金，在社会保障基金、专项公益金、民政部和国家体育总局之间，按照 60%、30%、5%和 5%的比例分配。

以 2008 年的福利彩票收益为例，当年上缴中央财政约 300 亿元，用于支持社会保障基金、社会福利事业、残疾人事业、城乡医疗救助及青少年课外活动设施建设等公益事业；其余 500 多亿元，定向用于城乡社会福利机构和社区福利服务设施建设。

“十二五”时期是我国全面建设小康社会的关键时期，社会经济发展进入新阶段，综合国力增强，居民可支配收入水平不断提高，保障和改善民生地位凸显，公益慈善理念渐入人心，相关法律法规逐步完善，这些都将为扩大彩票发行提供广阔的发展空间。

一张价值两元钱的彩票，借助社会福利这一渠道，可以帮助千千万万的人。通过一张彩票，一个人既可以体会投资和期盼的乐趣，更可以将自身与社会福利事业紧密联系起来，由此，一个公民便可以奉献爱心、弘扬美德和传播慈善。彩票已经成为推动我国社会福利事业不可或缺的重要力量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



挥别月票年代的交通福利

北京纸质月票从 1937 年出现到 2006 年升级为月票 IC 卡，这期间已经经历了北京公交发展 69 年的变迁。如果按照人的岁数来说，这也正是光荣退休的年纪。纸月票虽然换成了 IC 卡，但是它曾经的风光与美丽却将永远定格在公交集团月票档案。

2007 年 1 月 1 日，张先生在阜成门公交车站上车后，随着“嘀”的一声，公交车上的刷卡机显示，他的交通 IC 卡扣除了 0.4 元。接着，公交车载着张先生，还有一车乘客出发了。从这一天开始，北京取消了公交成人月票、学生月票和公交地铁联合月票三种月票。自此，北京告别了公交月票福利时代。

对于月票的取消，张先生的心情是比较复杂的。长期以来，月票已经成为人们的一种生活习惯，即使现在张先生的年收入已经很不错，他还是习惯使用月票。不过，他也不得不承认，这些年里，他和其他乘客一样，饱尝月票制的弊端之苦。

在每天的出行中，费尽心思盘算如何换乘月票车，而且在上下班高峰期间，月票车内异常拥挤，人挨人，就像贴相片一样。月票制致使北京公交长期以来陷入亏损状态，而且使得交通资源配置出现严重的不合理现象。

北京月票福利制可谓历史悠久，1937 年，北京首次出现了“月票”。当时在北京城发售的月票分两种：特种月票和普通月票。5 块大洋一张的特种月票和 4 块大洋一张的普通月票，对当时的普通市民来说是想都不敢想的奢侈品。那时候，只有富商和社会名流才可能买得起月票。但是月票真正成为一种普通百姓也可以享受的福利还是在新中国成立以后。

新中国成立的第一个五年计划中，北京第一次有了老百姓坐得起的公交车。1952 年 5 月 1 日，由于公共电汽车经营好转，为优待长期乘客，月票第一次降价。1955 年 11 月，月票第二次降价，职工月票 2 元 5 角、学生月票 1 元 5 角、普通月票 3 元、公用月票 5 元。1965 年，月票第三次降价。此时，小小一张纸月票已经从“富人专用”变成了真正的“百姓福利”。公交月票的出现对市民出行、市政交通的改善起到很大作用。然而，随着社会的不断发展，时代的不断进步，月票福利制愈来愈不合节奏，早已不合时宜。

在 1999 年前，公交月票已经历了数次涨价，到了 2000 年，月票再次涨价，普通职工月票价格为 30 元、通用职工月票为 40 元。然而，即便如此，对于公交系统而言，月票依然入不敷出。据统计，在 2003 年时，每张月票的实际成本已经达到 103 元，远远超过月票的价格。而在 2004 年，月票制这一项就使北京公交集团亏损 11.94 亿。

以三环线上著名的 300 路为例，从六里桥到静安庄，还有一条公交车和 300 路在同一线路、同一时段，即 830 路。然而，在乘车途中，两者出现了截然相反的现象。300 路可以使用月票，途经每一站地，都有许多乘客挤着上车，车内经常没有“立锥之地”。而 830 路公交车不能使用月票，起步价为 2 元，全程为 6 元，在途经三四个站点后，车内便出现空座的现象。

大量乘客争先恐后挤月票适用车，这种现象在北京早已司空见惯。类似这样“拥挤”和“空座”并存的情况，在北京经常见到。交通资源的不合理配置，必然影响交通效率的提升，月票制的负面效应由此便可见一斑。在市场经济体制下，月票暴露出越来越多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的问题。月票使得公交资源出现不合理的配置，并且它成为北京公交系统亏损的一个重大原因。

要改革月票制度，取消一项人们长久依赖的福利政策时，必须慎重考虑“稳定”因素，必须调查在这个城市，究竟有多少人像本文提到的张先生那样对月票福利有所依赖，依赖到何种程度，然后才能作出决策。也正因为公交月票牵涉到广大老百姓的福利问题，北京在取消月票的过程中，经历了其他城市所没有的曲折。进入 2005 年，当时全国各大城市的公交月票已基本取消，只剩下北京仍在坚持着这项从 1950 年开始的福利政策。取消月票的呼声一直存在，但政府对是否该取消月票、如何取消的讨论一直不断。

历史的发展规律是新事物必将代替旧事物，受用一时的月票也免不了退出交通历史舞台。往 IC 卡里充 60 元，当月可乘 140 次地铁的时代终结了。2007 年 11 月 1 日起，北京这个中国最早拥有地铁的城市，宣布 20 多万张地铁月票作废。这也是中国最后的地铁月票。由于当时的月票底板没有防伪技术，极易伪造，假月票也开始猖獗。有资料显示：仅四惠站，一年就查出了 4000 多张假月票。

事实上，昨天的月票已经不是“票”了，而是一张做工精细的 IC 卡。对那些拥有月票的北京市民来说，一年前纸质月票换 IC 卡时，他们已经经历了一次“告别”。

月票是计划经济时代的产物，它的福利色彩和市场发展越来越不协调，同时它还造成了人际间的不公平。使得北京取消月票的呼声在 1999 年左右就出现了，而其出发点之一就是为了减少亏损。

当然，取消月票福利制度，许多人也有疑虑，这是不是意味着公交会从公益事业中消失呢？乘车是否会变得越来越昂贵呢？一般而言，交通成本不能超过一个家庭总收入的 12%，超过这个数字，一般家庭就会觉得有压力了。但是月票的取消并不意味着人民的交通福利降低了。北京市政府明确表示，要把公交当成公益事业来办，将继续实行低票价政策，不以降低政府对公交的财政补贴为目标，而是充分考虑乘客的承受能力，并对学生和低保人群给予优惠照顾。并且，政府在北京市的二三环主路上，画出公交专用车道，以提高公交车辆的运送效率，更好地为广大市民服务。这意味着，公交已被定位为社会公益性事业，政府将在此中承担更多责任。取消月票，只是这个链条中的一个环节。

只有不到 2% 的老人由福利机构照顾

《后汉书·礼仪志》中记载：“仲秋之月，县、道皆案户比民，年始七十者，授之以玉杖，哺之糜粥。八十、九十，礼有加赐。玉杖长尺，端以鸠饰。鸠者，不噎之鸟也，欲老人不噎。”从这个记载来看，汉代的养老敬老，不仅务实，而且还有良好的健康祝愿。

据 1959 年在甘肃武威县咀磨子 18 号汉墓内出土的一根鸠杖，杖端系着的王杖诏书木简，以及 1981 年在同一地点汉墓中出土的一份西汉王杖诏书令册木简记载，汉朝的养老敬老法规始终一致，没有间断过，而且每隔一段时间皇帝就要诏告天下。

西汉诏书中明确写道：“高年赐王杖（即前文中的玉杖），上有鸠，使百姓望见之，比于节。”“年七十以上杖王杖，比六百石，入官府不趋。”当时的“六百石”官职为卫工令、郡丞、小县县令，相当于现在的处级干部。那也就是说，汉代的 70 岁老人在“政治”上享受处级待遇，持王杖进入官府不必趋俯，可以与当地的官员平起平坐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“敬老养老，养儿防老”、“子女尽孝”，这也正是我国几千年的一个优良传统。中国养老制度最完善的时期当属汉代，汉代人口最高峰也不超过 6000 万，70 岁以上的老人更是古来稀。面对如今我国“老龄化”的现实，就会意识到，桃花源里的养老体制已经显得不够。如果单纯依靠子女，特别是越来越多的独生子女，赡养老人恐怕会心有余而力不足。要解决这个问题，就必须大力发展“老年人福利”。

按照世界卫生组织的规定，一个国家或地区 60 岁以上的老年人口比例如果在 10% 以上，或者 65 岁以上老年人口的比例在 7% 以上，就认为这个国家或地区进入了老龄社会。目前，世界上大多数国家都有老龄化趋势，我国也已经提前进入人口老龄化国家的行列。各个国家都把老年福利作为福利制度的重要内容之一，并推行了许多行之有效的措施。

以西方的一些发达国家为例，它们的老年人福利是在全民福利的模式中逐步建立起来的，基本上完全由政府开支。老年人除了可以享受公民的一切福利待遇以外，还可以享受社会提供给老年人的特有福利。

美国、德国、瑞典、英国等都为老年人提供生活指导以及饮食配送。在瑞典，老年人乘坐公交车、上剧院、看电影、参观博物馆等都享受半价优惠。在对老年人尤为重要的医疗保健方面，美国提供住院和疗养性服务，德国、法国提供护理扶助，日本则有临终关怀医院等。

法国由国家创办了多所老年大学，其开支均列入政府预算。瑞典国内所有的大学都对老年人开放。在巴西，大约有 150 所公立和私立大学招收老年大学生，规定 60 岁以上老人不必高考就可以直接入校，当然，课程安排也相应与常规不同。

许多人会有一种模糊认识，就是老年人拿了退休金，即算是享受老年人福利了。实际上，这种看法是相当狭窄的。老年人福利绝不仅仅是养老金这一项内容，它包括了老年人的物质生活和精神文化生活的各个方面。老年人福利是指国家和社会为了安定老年人的生活、维护老年人的健康、充实老年人的精神文化而采取的政策、措施和社会公益服务。在精神文化生活方面，许多国家对老年人的学校教育提供了很大的便利条件。

但是与西方发达国家的老年人福利相比，我国的老年人福利差距立刻就显现出来了。近期有一项统计数据显示，在被调查的城市老人中，有 98% 的老人还在依靠自我养老，只有不到 2% 的老人由社区福利机构照顾。我国现有的老年人福利设施严重不足，社会福利机构的总床位数还不到老年人总数的 1%，无法满足养老需要，而且与发达国家 3%~5% 的比例相比，差距是相当大的。而在经济不发达的农村地区，农村老人生活困难、缺医少药的现象还很普遍。我国存在着诸多欠缺，做得还远远不够。

从 2000 年到 2007 年，我国 60 岁以上的老年人口由 1.26 亿增长到 1.53 亿人，占总人口的比例从 10.2% 提高到 11.6%，占全球老年人口的 21.4%，相当于欧洲 60 岁以上老年人口的总和。人口老龄化年均增长率高达 3.2%，约为总人口增长速度的 5 倍。

预计 2020 年老年人口将达到 2.4 亿人，占总人口的 17.17%；到 2050 年，老年人口总量将超过 4 亿，老龄化水平推进到 30% 以上。

我国还是一个发展中国家，虽然经济实力在不断增加，人均值却无法与发达国家相比。面对这么多的老年人口，国家财政明显感到力不从心。一方面是老年人福利建设资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

金不足，另一方面是全社会老年人的福利需求在迅速增长，这一矛盾显得尤其突出。

从某种程度上说，我们现在的老年福利制度还只是补缺型福利，只是针对一部分老年人和特殊老年群体。目前，全国所有城市贫困老人均已纳入低保救助范围，实现了“应保尽保”，一些地方还对鳏寡老人、贫困老年人给予重点救助，将其享受的低保金在当地规定标准的基础上上浮 20% 左右，到 2007 年底全国 2272.1 万城市低保对象中有 60 岁以上老年人口 298.4 万人，占 13.13% 多。2003 年民政部门将农村贫困老年人口列为农村特困户救济的重点，各地在制定特殊困难群体救助政策和办法时，普遍对其给予了照顾；2007 年底农村低保制度在全国普遍建立，全国 3566.3 万农村低保对象中有 60 岁以上老年人口 1017.8 万人，约占 28.54%。城乡贫困老年人口的基本生活得到有效保障。

面对这种形势，推广“老年人福利社会化”，即广泛动员社会力量，而不是像欧美发达国家那样主要依靠国家财政将势在必行。

现在要通过各种社区服务的方式为老年人福利提供支持。只有将我国的实际情况与国际的先进经验接轨后，中国的老年人福利才会形成自己的特色，才会建立起真正的“老有所养、老有所医、老有所乐、老有所学、老有所为、老有所助”的和谐社会，才能让老年人真正生活在美好生活之中。

从“养儿防老”到“保险防老”

如果你想了解你未来的养老问题，那么，有一门必修课——对自己未来的社保所承担的基本养老金水平，进行合理的测算，并准确定位其在退休规划中所占的比例，然后才能进行商业养老保险或者其他渠道的养老规划。

随着人口老龄化的到来，老年人口的比例越来越大，人数也越来越多。由于现在一家大多只有一个孩子，如果按照原先中国传统的“养儿防老”的家庭养老模式，由两个独生子女建立的两口之家需要负担四个老人的养老问题。这对年轻人来说是一个很大的压力。幸亏有了养老保险，为缓解中国的养老问题提供了一剂良方。

1993 年，企业基本养老保险制度进行了重大改革，实行社会统筹与个人账户相结合的原则。1997 年，国务院决定，在全国范围内统一和规范企业和个人的缴费比例，统一企业职工基本养老保险制度，企业缴费比例一般不超过工资总额的 20%，个人缴费比例要逐步达到本人工资的 8%。据统计，截止 2008 年底，全国参加城镇基本养老人数达到两亿 21890 万人，全国企业退休人员人均基本养老金达到每月 1080 元。

2009 年 1 月 28 日，国家人力资源社会保障部证实“事业单位养老保险制度改革方案”已正式下发，要求山西、上海、浙江、广东、重庆 5 个试点省市认真做好启动准备工作。而改革的重要内容，是事业单位养老保险与企业基本一致。

养老保险是社会保障制度的重要组成部分，是社会保险五大险种中最重要的险种之一。所谓养老保险（或养老保险制度）是国家和社会根据一定的法律和法规，为解决劳动者在达到国家规定的解除劳动义务的劳动年龄界限，或因年老丧失劳动能力退出劳动岗位后的基本生活而建立的一种社会保险制度。

现阶段，我国的养老保险制度采取城镇和乡村不同的制度模式和管理方式。在城镇，按企业国家机关和事业单位，分别实施不同的养老保险制度，在农村主要是家庭养老。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

上世纪八十年代中期以来，我国对企业基本养老保险制度进行了一系列改革，进入了由国家、企业和个人共同负担的基金筹集模式。

养老保险为老年人提供了基本生活保障，使老年人老有所养。养老保险保障了老年劳动者的基本生活，等于保障了社会相当部分人口的基本生活。对于在职劳动者而言，参加养老保险，意味着将来年老后的生活有了预期保障，免除了后顾之忧，从社会心态来说，人们多了些稳定、少了些浮躁，这有利于社会的稳定。

但是很多人知道有养老保险这回事儿，却还是缺乏对养老保险的进一步了解。对养老保险，很多人只知道退休后就可领取养老金。

实际上，退休后领的养老金由两部分构成：一是当时社会平均工资的一定比例（约20%）；另一部分是个人之前缴纳养老保险形成的个人账户资金。第一部分与国家经济发展相关，而第二部分的钱由之前个人 8% 缴存，相当于把钱存在了银行。而原先由单位缴纳的部分，会直接划入统筹基金，和个人账户并没有关系。因此有人认为个人没有必要缴存太多的养老保险，因此在跳槽等工作单位变动之时，也没有重视续缴手续。这可能给退休后的养老金领取带来困难。

截至 2010 年底，中国个人账户记账额 1.9 万亿元，其中做实账户仅 2039 亿元，等于 1.7 万亿元的缺口。世界银行公布的一份报告中更预期，“如按照目前的制度及模式，2001 年到 2015 年间，中国养老保险的收支缺口将高达 9.15 万亿元”。

养老金关乎国运，牵涉民生。在过去不到一年的时间里，爱尔兰、葡萄牙、希腊、意大利多国发生政坛地震，总理下台。这些国家，尤其是希腊和意大利，债务危机的救助方案中均含有养老金改革清单。如果说欧债危机是压垮四国总理的最后一根稻草，养老金就是引发债务危机的最后一个诱因，中国养老金改革应如何吸取欧洲教训，是一个发人深省的大问题。

2012 年 4 月 23 日，美国政府称，随着人口老龄化和婴儿潮一代退休，美国社保资金将在 2033 年用光，比预想中提前 3 年。脆弱的经济和政治僵局使政府更加难以尽到其义务，保持其多年以来对纳税人所作承诺。社保基金呼吁议员们行动以保障社保基金和联邦医疗保险的未来。

当然，我们也不得不承认，社保面临“空账户”运行的尴尬。这也是一些人提出推迟退休年龄、减轻社保给付压力的原因。为了解决社保“空账户”问题，我们听说过几种筹资途径，包括地方政府应从土地出让金中提出一部分给社保、国有企业的股份与利润分成中应有划归社保的部分等等。但是，上述举措究竟实现了多少，人们却不得而知。原本养老保险应最大限度地体现公平公正，对其进行任何改革，都应围绕这一主旨。削减事业单位的养老金，只会增加更多人的忧虑和恐慌，而改革将公务员排除在外，更难以服众。

苦于改革上的问题难以突破，中国开始将眼光转向西方。在当时，欧洲大陆的养老模式、新加坡的中央公积金制度和智利私人管理的养老金制度都获得了不同程度的成功。而国际劳工组织和关于养老金制度改革的构想和世界银行关于养老金制度的建议也同样具有其各自的价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

农民得病，公家报 80% 医药费

是人都怕病，而普通人最怕的是有了病却没钱医治。这种心态，在我国 8 亿多农民那里尤为强烈。“辛辛苦苦十几年，一病回到改革前”这句口头禅曾在农村中广为流行，说的是“因病返贫”。在缺乏医疗保障的情况下，这一现象在农村时常可以见到。

2010 年，黑龙江省富裕县和依安县的两位农民差不多同时患病，正是遇上了百姓最怕的事，然而，接下来，他们两家的境遇却大不相同。

正月十六，春节过完，富裕县的老周一家却怎么也打不起精神——主梁骨老周得了大病，让这个四口之家背上了数万元债务。对他们而言，这是一个沉重的负担。

如果时间往前推上 3 年，老周一家在村里算得上数得着的富裕户：车、牛、地、存款，什么都有。然而，天有不测风云，一年多前，老周一时浑身乏力，到医院一检查，肺癌。为了治病，家中几万元的存款不到半年就空了。该借的借遍了，该卖的卖没了。如今老周只好硬挺，要不是县里扶贫干部春节前送来米、肉，周家这个年都不知道怎么过。

几乎与此同时，在不过百里之遥的依安县，农民汪女士也得了出血热病，但结果恰恰相反，一场大病并没怎么着。她家为看病花了 1.6 万多元，村里按规定给汪女士报销了 80% 的医疗费。算下来，汪家仅付了三千多元。原来，他们有村级合作医疗托着。这个村每年都从集体积累中拿出 20 多万元扶持村卫生所。

这就是农民最怕的事情：因病返贫，一人得病撂倒一家。周、刘两相对比，一家没有医疗保障，一家有医疗保障，在大病面前的命运有着天壤之别，令人欷歔叹息。汪女士享受的医疗，是指新型农村合作医疗。村民们小病不出村，得了大病“公”家管。这正是“得了大病心不慌，合作医疗帮大忙”，如果没有合作医疗，汪女士一家迟早也得面临和老周家一样家徒四壁的状况。

中国的医疗保障制度根据享受对象可以分为城市医疗保障制度和农村合作医疗保障制度。农村合作医疗，起源于上世纪 40 年代陕甘宁边区的“医疗合作社”，到 1979 年，全国 90% 以上的生产大队办起了合作医疗。其经费来源个人和社区集体共同负担。80 年代，农村经济体制发生重大变化，合作医疗由于没有及时地进行改革和完善而跌入低谷。到 1991 年覆盖面占农村人口的 10%。2003 年起，我国开始试点实行新型农村合作医疗制度。

新型农村合作医疗，简称“新农合”，是指由政府组织、引导、支持，农民自愿参加，个人、集体和政府多方筹资，以大病统筹为主的农民医疗互助共济制度，采取个人缴费、集体扶持和政府资助的方式筹集资金。

这项制度是由我国政府在 2002 年 10 月推出的，并明确到 2010 年，基本覆盖全国的农村居民。几年来，在各地区各有关部门的共同努力和广大农民群众的积极参与下，新型农村合作医疗的工作得到了扎实、积极的推进，取得了显著成效。在普及的过程中，新型农村合作医疗制度也在不断完善。

2011 年泸溪县共有 23.36 万名农民参加新农合，参合率达到了 96.22%，较 2007 年增加了 12.71 个百分点，除少数长期外出的农民外，基本上实现了农村人口的“应保尽保”。

自 2007 年以来，国家已经先后 4 次调整了新农合筹资标准，2011 年泸溪县当年筹

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



集的新农合基金达到了 5373.86 万元，较 2007 年增加了 4542.71 万元。新农合基金的逐年增加，为增强新农合的保障能力和促进新农合制度的可持续发展奠定了坚实的基础。

泸溪县先后 6 次根据省、州要求提高了住院补偿比例，截止 2011 年 12 月 31 日，泸溪县新农合共为参合农民补偿医药费用 1.2 亿元，有 69.33 万人次从新农合制度中受益。2011 年住院实际补偿率已达到 59.53%，较 2007 年提高了近 21 个百分点，参合农民从新农合制度中得到的实惠越来越多，很大程度上摆脱了因病致贫、因病返贫的现象。

曾几何时，“看病贵”一直是老百姓的心病，在收入普遍偏低的农民那里，对疾病的恐惧更为严重。据说，农民工外出打工时，最怕的一件事就是生病，因为价格不菲的医药费会将辛苦挣来的工资大把耗掉。由此可见，新型农村合作医疗制度的推广，是一件为中国八亿多农民造福的大好事。在 2008 年 1 月份，国家卫生部宣布将改革医保制度，并确定了具体的目标：到 2020 年，全国实现人人享有基本医疗卫生服务。“基本医疗卫生服务”既包括疾病预防控制、妇幼保健、职业病防治，也包括急慢性疾病的诊断、治疗和康复等服务。

“一个有着 8 亿农业人口的发展中国家”，这就是我国医保体制改革面临的最大国情。农村，恰恰是中国医疗卫生发展最薄弱的环节，因此要实现医保体制改革的目标，重中之重便是解决农民的医疗卫生。新型农村医疗合作制度的基本思路与这种特殊国情是完全吻合的。政府和农民共同筹资，对农民的医疗费用进行补贴，当这种新型的农村合作医疗制度覆盖所有农村的那一天，当 8 亿农民切实得到医疗保障的那一天到来时，可以说，那便是我国医保体制改革的成功之日。

社保体系是否应当私有化

失业了日子怎么过？年岁渐长如何养老？大病小痛上得起医院吗？没有收入来源衣食无着怎么办……这是百姓最关心的问题。

在一个“全民社保”的国家，国家给全体公民撑开一把社会保障的大伞，让每一个公民都能得到基本的生活保障以确保公民的社会福利。

完善的社会保障体系，历来被称为人民生活的“安全网”、社会运行的“稳定器”和收入分配的“调节器”，是维护社会稳定和国家长治久安的重要保障。加快建立覆盖城乡居民的社会保障体系，能推动和谐社会建设和经济社会又好又快发展。

中国主要实行国家管理下公共社会保障体系，由中央政府和各级地方政府共同负责。这与国外的社会保障体系存在较大的差异。布什成功连任，竞选期间共和党提出的社会保障私有化方案也开始提上议事日程。

1983 年，社会保障信托基金的储备下降到最低点，仅有 197 亿美元，只够支付 1.5 个月，美国历史上首次出现了社会保障支付危机。面对如此严峻的形势，里根总统最后选择了消减政府在大部分社会保障计划和项目上的开支，并鼓励大力发展私人退休金计划，将私人机构融入社会福利体系，将组织和实施社会福利的权力与职责授予私人机构，从而有效地降低了社会保障的替代率，进而在一定程度上缓解了社会保障的财务危机。

2000 年，布什将社保私有化作为竞选政纲内容之一。2001 年，布什上台不久，就宣布成立跨党派委员会，研究社保私有化方案。该委员会提交的报告，为美国社会保障

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



私有化改革规划了蓝图。该报告的核心内容就是，建立类似于年金系统中的401K计划的个人账户，并由私人将其投入股市，以提高回报率，缓解社保基金未来支付压力。

尽管，好几届总统都赞成社会保障体系私有化，但是奥巴马承诺将捍卫《社会保障法》，坚决抵制国会共和党领导人将私有化纳入立法议程的行动。他认为："我们唯一不能接受的就是将社会保障私有化——将人民的福利交给反复无常的华尔街商人和起伏不定的股票市场，注定会增加数万亿的预算赤字，这是考虑欠周的主意。"

2002年，拉美已有10个国家从DB（给付确定型）转向DC（缴费确定型）制，完成私有化或部分私有化的改革；转型国家紧跟改革潮流，已有一多半国家建立了个人账户，从现收现付制转向完全积累或部分积累制：近几年来，英国、意大利、德国及甚至被认为福利慷慨度最高的瑞典也建立了"名义账户"，对传统制度进行了结构性的改革。由此看来，尽管存在着不少的风险和阻力，但是社会保险体系私有化已经成为未来的一个很明朗的趋势。

但是，中国的社会保障体系是否需要私有化呢?

美国市场经济发育完全，股市稳健，有着较高的投资回报率，但股市仍是风险领域，经济弱势群体的利益如何保障?社会保障系统不仅涉及数百万人的生活，更关乎美国的经济安全，因此，即使是市场经济已相当完善的美国，对待社会保障私有化也要慎之又慎。而针对于中国社会保障制度尚待完善，以及中国人口基数十分庞大的现实，我们仍旧需要踏实地一步一个脚印地走好每一步，切勿眼高手低，跟风学艺。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第四章

公平
——多干活反而高兴

丰裕中的贫困，过剩中的饥寒

“丰裕之中的贫困”，原本是凯恩斯发明的一个用语，以此来说明所谓自由放任资本主义的弊端——虽然总产出或国民收入迅速增长，社会已相当丰裕，但由于投资引诱不足和消费倾向不强，将出现有效需求不足，以致资源得不到充分利用，非自愿失业的劳动力大量存在，国民经济停滞甚至下降。

资本主义社会从来没有公平这一说。曾经，凯恩斯的这一论断在 1935 年那场历史著名的战争中得到验证。只是，令人们万万没有想到的是，他口中这一赤裸裸的社会贫富差距问题再一次出现在人们的视线中。这一次，依然是美国。

据美国住房和城市发展部公布的数据，2007 年露宿街头或住在收容所的长期无家可归者达 123822 人。2006 年 10 月 1 日至 2007 年 9 月 30 日，160 万人经历过无家可归和寻找收容所。在华盛顿地区平均每天有超过 6000 人无家可归。其中，有 47% 的人长期无家可归。

职工养老金大大缩水，享受不到医疗保障的人越来越多。2008 年 10 月美国国会高级预算分析估计，美国的退休账户在过去 15 个月里缩水了 20000 亿美元，超过一半的人认为他们需要延长工作年龄。美国人口普查局发表报告称，2007 年美国没有医疗保险的人数达到 4570 万人。而美国 19 个州已开始制订或提议在 2009、2010 财政年度削减针对穷人的医疗补助计划开支以及州级儿童医疗保险项目。由于医疗费上涨，许多公司不为职工购买医疗保险，许多人因付不起医药费而放弃看病或治疗。

此次次贷危机导致穷人的利益再一次受到损害。为了拯救美国经济，为了挽回在悬崖边上的华尔街，大批原来勉强可以维持生计的人却只能在裁员的浪潮中回家待命，于是，美国街头，无所事事的穷人又多了起来。

然而，无论是次贷市场的产生还是次贷泡沫的破灭，都是由收入分配的两极分化造

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



成的。

在放贷机构那里，低收入人群都被划入低信用级别之列，利率较低的优惠贷款是轮不到这些人的，只有通常高出优惠级贷款利率 2% ~ 3% 并执行浮动利率的次级贷款才是为他们量身打造的产品。

然而，穷人毕竟是穷人，他们入不敷出，怎么能还上贷款呢？唯一指望就是房价继续上涨，房产不断升值。但是房价又不可能无限升高，万一哪天跌下去，就算卖了房子也不一定够还银行的本息。但是美联储实行的利率政策使这些穷人们的美好向往化成泡沫。连续升息提高了房屋借贷的成本，触发了房价下跌，美国房地产市场陷入“寒冬”，贷款人开始无力支付高额月供，按揭违约事件大量增加。低收入者们纷纷从拥有自己家园的“美国梦”中惊醒，发现自己依然是一无所有，甚至被扫地出门后仍然背负着沉重的债务。

在次贷爆发之前的 2005 年，美国最富有的 1% 的人所拥有的财富都达到了 1928 年以来的最高水平。最富有的人口只有 30 万，最穷的 50% 的人口达到 1.5 亿，但如果比较一下这两部分人口各自的总收入，居然不相上下。包括纽约、华盛顿、亚特兰大和新奥尔良等在内的大城市中，贫富差距之悬殊堪比非洲城市，纽约市 1% 最富有的人的收入占纽约市总人口收入的 37%。

据美联储理事会估计，2001 年 2 月美国制造业的产能利用率约 78.1%，创 9 年来新低；半导体产业的产能利用率降至约 80%，且持续下滑；计算机业的产能利用率也达到 3 年来最低水平。随后，房地产业成为新的经济增长引擎，大量投资向房地产和钢铁、汽车等制造业集中。

美国 2000 年工业资本的闲置率是 29%，2001 年就上升到 36%，2002 年后期已达 37%，事实上 2000 年以后美国的资本闲置率很少低于 30%，2008 年 9 月的数据为 34%。由于资本在生产领域不能获利，转而进入资本市场、金融衍生品市场、房地产市场等投机领域，吹起了大量资产泡沫，炮制出了黑夜来临前的最后一场狂欢盛宴。

由此展开的一幅幅剪影，共同交织出一个真实的美国，丰裕之中有贫困，过剩同时有饥寒，贫困的积累与财富的积累同步进行，社会鸿沟日渐加深。

谁是富人，谁是穷人，这是收税的首要问题。美国总统奥巴马的态度很明确：征税以家庭年收入 25 万美元画线。对此，大多数美国人拍手称快。年收入在 25 万美元以上的美国家庭应当算是富人，其总数不到美国人口的 2%。但这些人觉得自己不富，批评奥巴马的标准没有任何经济分析的基础。

2002 年到 2008 年期间，美国塔尖 2% 的富人的收入增加了约 30%，而同期 90% 的收入低端的人收入下降了 34%。这一时期也是美国资本市场大发展的阶段，同时也是美国经济开始走下坡路的时期。美国的经济问题不是增长的问题，而是贫富不均的问题。富人消费大多集中在奢侈品，结果导致经济畸形发展，穷人无钱消费，社会资源被用于浪费性生产和不稳定的生产。

毫无疑问，美国金融危机的实质仍然是生产过剩危机，虽然首先引爆于金融体系，但实体经济领域中不可克服的内在矛盾才是其最深刻的根源。在这一点上，它与以往的所有经济危机并无二致。我们在上面已经看到了矛盾的一面——普通群众的工资收入徘徊不前导致有效需求难以持续提高，那么矛盾的另一面生产相对过剩，东西虽然多的可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



怕，穷人手中的东西却少得可怜。

财富的积累与贫困的积累，只是资本主义积累这枚硬币的两面。而不断积累的驱动力，来自于资本对利润的无止境追逐。身在美国的穷人们在感叹自己为什么要生在美国的同时，不由地也会责怪美国第一任总统华盛顿为什么要为美国确立一套资本主义制度。但是，没办法，这就是资本主义美国的必然结果——穷人们要继续品尝由资本主义带来的不公平的辛酸果实。

绝对主义的乌托邦是否真的存在

乌托邦本意为“没有的地方”或者“好地方”。延伸为还有理想，不可能完成的好事情，其中文翻译也可以理解为“乌”是没有，“托”是寄托，“邦”是国家，“乌托邦”三个字合起来的意思即为“空想的国家”。空想社会主义的创始人托马斯·莫尔在他的名著《乌托邦》中虚构了一个航海家航行到一个奇乡异国“乌托邦”的旅行见闻。在那里，财产是公有的，人民是平等的，实行着按需分配的原则，大家穿统一的工作服，在公共餐厅就餐，官吏由秘密投票产生。后来人们普遍把乌托邦看做绝对平均主义的代名词。

绝对的平均主义是要求平均分享一切社会财富的思想。平均主义产生的基础是小农经济和个体手工业。平均主义者企图用小型的分散的个体经济的标准来改造世界，幻想把整个社会经济都改造为整齐划一的平均的手工业和小农经济，进而要求消灭一切差别，在各方面实现绝对平均。

世界上没有绝对的公平，但每个人心中都有自己衡量公平的标准，并本能地去追求以达到这种公平。不可否认，历史上的诸多变革均是因为一部分人觉得现状对于自己是不公平的，从而想要去改变或推翻。在我国历史上最著名的还是太平天国的农民起义。他们提出了绝对平均主义的社会理念。

从 1851 年 1 月洪秀全金田发动起义到 1853 占领南京建立政权，以及之后的北伐，太平军志在创造一个“无处不均匀，无处不保暖”的理想社会，符合了当时大多人的愿望，所到之处受到农民的大力欢迎和支持。

然而太平天国的领导者们在平均与公平中产生了矛盾。公平并不等同于平均，介于每个人不同的衡量标准，没有的人希望自己能与人拥有同等的东西，然而在大家拥有都平均的情况下人又希望自己的东西优于他人或多于他人，即所谓的优越感。虽然太平天国颁布了《天朝田亩制》，体现了其强烈要求社会平等的意愿，但其诸多行为政策却又与之自相矛盾。

“均贫富”，“均贫贱”，“均平”，“均田”。在太平天国定都天京后都成了一纸空文。太平天国实行森严的封建等级制度：所有受封为王的，不论等级，不分有职无职，一朝受封，立即修王府，选美人，办仪仗，出门坐轿，根据等级设置不同人数轿夫，领导人们穷奢极用，大兴土木，娶妻纳妾，互比排场，还制定了一系列规定，如“女子起眼看主不止罪万千”。

洪秀全想要实现绝对的平均主义的想法是好的，但是仍旧不能改变社会的形式，美丽的农民乌托邦神话也因此落空。起义的时候还只是普通的农民，所以想当然认为同富贵是理想社会，然而他们没有料到人性贪婪的一面，那就是在他们建功立业之后，不甘

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

愿与普通百姓同贵贱，同贫富。

在封建社会制度下，农民要求平分封建阶级的土地财产，建立一个有饭同吃、有地同耕的理想社会，从摧毁和瓦解封建所有制角度来说，平均主义具有一定程度的进步意义。但是，在社会主义条件下，平均主义抹杀劳动报酬上的任何差别，否认多劳多得的按劳分配原则，把社会化大生产倒退到自给自足的自然经济，这是违背社会历史发展要求的。

由此看来，绝对的平均主义只能是思想上想想而已，搁在哪块现实的地上都不堪一击。平均主义的认识根源是历史唯心主义的平等观念。平等观念是一定经济关系的产物。没有超越一切经济条件或经济关系的绝对平等。平均主义往往把任何差别都看做像阶级差别一样的“贫富不均”，一概加以反对，认为毫无差别的平均分配绝对好。这种平等观是一种历史唯心主义的观念。

世上没有绝对的平均。如果真的绝对平均了，反而是另一种不公平。人生来就有很多的差异，出生背景不同、家庭关系不同、受教育的程度不同。

其实，人的一生就是欲望不断产生和满足的过程。世界上的事从来都是一分耕耘，一分收获，有所失才有所获。只有对生活、对工作付出，才有可能得到期望的回报。现实生活中，有的人利用自己占有的社会资源，迅速过上了令人羡慕的生活，而一无所有、没有任何资源的人，则要认清生活中存在的不公平，把自己的劣势变成努力奋斗的动力，发挥自己的长处，寻找机会，坚持自己想干的事情，终究可以扭转你所认为的不公平。

比尔·盖茨说：“社会是不公平的，我们要试着接受它。”与其创造不现实的公平乌托邦，不如在纷扰的社会中寻找一块宁静的土壤。承认生活并不公平这一事实的一个好处便是，它能激励我们去尽己所能，而不再自我感伤。我们知道让每件事情完美并不是“生活的使命”，而是我们自己对生活的挑战。

其实社会没有公平不公平，生活中中从来没有绝对公平的理想国。我们许多人所犯的一个错误便是为自己、为他人所受到的不公平感到遗憾，认为生活应该是公平的，或者认为终有一天会是公平的，于是抱怨、叹息、等待……其实生活本来就不是绝对公平的，现在不是，将来也不是，一味地沉浸在探究生活的公平与不公平中，将会虚度时光，陷入困境。只有正视这种现实，努力生活，努力工作，才会找到属于自己的那份公平，把不公平甩在身后。

如何达到公平和效率的理想王国

公平与效率始终是经济学论争的主题，甚至被称作经济学说史上的“哥德巴赫猜想”。这是因为：社会经济资源的配置效率是人类经济活动追求的目标，而经济主体在社会生产中的起点、机会、过程和结果的公平，也是人类经济活动追求的目标。

假定有这样一个贫富分化的国家，只有富人和穷人，分别集中居住在东部和西部。国家每天分给东部和西部同样多的粥。东部富人这边人很少，粥相对就多，每天的粥喝不完；西部穷人那边人很多，很多人吃不饱，因此穷人们都认为这样很不公平。

于是，政府决定，从富人的锅里打一桶粥，送给穷人吃，以减轻不平等程度。政府的愿望很美好，只不过为了把粥送到穷人那里，政府需要买粥的桶，要雇用挑桶的人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

增加很多开支，更不幸的是，政府用的那个桶破了个洞，成为一个漏桶。这样，等粥到了穷人那里，一路上漏掉了不少。为了公平而增加了开支，甚至丧失了公平，这就是效率的损失。

美国经济学家阿瑟·奥肯由此提出了著名的“漏桶理论”，奥肯曾形象地说：“当我们拿起刀来，试图将国民收入这块蛋糕在穷人和富人之间做平均分配时，整个蛋糕却忽然变小了。”

从富人那里征收来的每 100 美元税收，实际上只能使穷人的收入增长 50 美元，其余的都消耗在勤奋程度下降和管理成本上面。

（1）政府必须雇用税收人员去征收这些收入，必须雇用社会保险会计去分配这些收入。这显然是缺乏效率的，或是无可奈何之举。

（2）随着征税人咬去的那一口馅饼越来越大，我是否感到积极性受挫从而最终减少工作呢？当税率明显过高时，税收的总收入反而会比在较低税率条件下减少。

再分配这个桶上出现了一个大漏洞。那么以平等的名义进行的再分配就是以损失经济效益为代价的。

这里所说的蛋糕变小，实际上就是效率的损失，原因主要有两个：一是税收削弱了富人投资的积极性。奥肯在他那本著名的《平等与效率——重大的抉择》一书中，曾这样写道：“如果税收对于储蓄和投资具有重大的和有支配的影响，那么在总量数字方面的证据将是引人注目的而且是明显的。”

1929 年，尽管美国经济处于萧条时期，但由于当时的税率很低，投资还是占了国民收入的 16%；在此之后，联邦税的税率上升了好几个百分点，到了 1983 年，尽管当时的经济处于复苏时期，但投资率仍没有超过 14%。税收影响了劳动的积极性。不仅影响富人，而且影响穷人。

比如一个失业工人，由于得到了一份月薪并不算高的工作，而失去了政府所有的补贴，他自然也就对找工作不热心了。这样，由于在收入分配的过程中，可供分配的国民收入总量减少了，结果就必然与政府的桶发生了“泄漏”一样，使得富人失去的多，而穷人得到的少。

税收收入之桶最重要的潜在漏泄是储蓄。有人认为高税率阻碍了储蓄和投资。他们担心普遍的社会计划，特别是社会保障和医疗保健计划，会减少人们为年老健康问题而储蓄的动力，从而导致国民储蓄率急剧下降。这些经济学家援引近 20 年来美国储蓄率下降的事实作为政府计划对经济影响的证据。在战后大多数时期，平均国民储蓄率保持在国民生产总值 8% 的水平。今天，甚至不同意政府计划会降低国民储蓄率的经济学家们也在研究政府如何采取措施扭转这种趋势。

第二次世界大战以后，北欧和西欧国家着力于建立福利社会，既实现了社会公平，又激发了人们的劳动积极性，提高了资源配置效率，在 20 世纪 50 ~ 70 年代出现了较长期的繁荣与稳定，从而实现了公平与效率的内在统一。20 世纪 80 年代特别是 90 年代以来，随着福利水平逐步提高，个人所得税率越来越高，个人税收负担越来越重，分配均等化倾向日益明显，劳动与闲暇之间的收入差距越来越小，产生了以闲暇代替劳动的现象，在一定程度上牺牲了效率。

漏桶原理告诉我们公平与效率的交替关系：为了效率就要牺牲某些公平，而为了公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

平就要牺牲某些效率。

在采取各种步骤将收入从富人向穷人那里进行再分配的过程中，政府可能损害经济效益并减少可以用来进行分配的国民收入的数量。但在另一方面，如果平等是一种社会商品的话，那么它是值得购买的。

2001年当美国总统布什签署旨在逐步削减并最终废除遗产税的法案时，作为最大“受益者”的富豪们却提出了最强烈的反抗，盖茨、巴菲特等人甚至打出了“请向我们收税”的口号。但是，今天几乎所有经济学家都达成了共识，如果对富人重税，或者支持那些有能力的穷人，那么这种税制可能会产生不利的影响。因为，随着政府将更多的钱分配给穷人，他不得不提高富人及中等收入者的税收，就如同老师拿出好学生的成绩“奖励”给差学生一样，这样必然会削弱富人们工作的积极性。经济学家必须对这种取舍的幅度做出准确的估计。

这就如用刀来划分馅饼的矛盾，公平代表了如何分馅饼，而效率则表示馅饼的大小，人们必须在公平和效率之间做出选择，因为，效率关注的是能不能尽量把蛋糕做大，而公平则关注的是能不能公平地分蛋糕。

自私并不妨碍公平的实现

我们都喜欢公平与自由，公平来源于自私，没有自私，就没有公平，是自私产生了公平，公平是在自私的基础上建立起来。没有绝对的公平，公平是在强者与弱者之间的妥协中产生出来的，公平是用来限制强者的自私，对弱者是有利的，有强者，就有弱者，强者少，而弱者多，公平是两者在长期实践中而逐渐固定下来的意识。

人并非纯粹的理性动物。有些时候是自私的。但是自私并不是绝对不好，它也因此带动了效率的出现。经济学以资源配置为研究对象，效率是个中心问题，可以说搞清什么是效率，也就大体上搞清了微观经济学的基本内容。

19世纪英国哲学家杰里米·边沁对效率提出了一个简单的原则：“为最多数的人谋求最大的好处。”为实现这个原则，他主张社会应该使其成员的总效用最大化。

边沁的标准意味着，彼德和保罗两人除了彼德收入8万美元而保罗收入2万美元之外完全相同。在这种情况下，拿走彼德的1美元给保罗将减少彼德的效用而增加保罗的效用。但由于边际效用递减，彼德效用的减少小于保罗效用的增加。因此，这种收入再分配增加了总效用，这是功利主义者的目标。

经济学家对效率的定义——如果没有人能在不使其他人状况变坏的情况下使状况变得更好，那么经济就是有效率的。在均衡状态下，完全竞争市场通常是有效率的。也就是说，在多数情况下这样的市场提高了生产效率。除非市场失灵，否则只要市场发挥作用就不存在能提高由交易带来的收益的其他途径。

让我们想一想博尔特的百米赛跑，显然博尔特最后没有全力冲刺的原因是因为领先第二名很多，因此如果想让所有的选手同时撞线，你就必须改变规则，让速度快的选手慢下来，然后大家一起冲刺，当然这是才能的浪费。

还有一种方案，将某些起跑器向前搬，再把有的起跑器向后搬，以使所有的选手都尽快跑，比方说，将博尔特的起跑器向后搬5米，这样他就必须全力冲刺才能争取这枚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



金牌，因此在遵守通用规则的条件下，速度最快的选手必须跑更多的路，才能和最慢的选手同时到达终点。

在著名的“领跑理论”中阿罗证明，在努力平衡竞争性市场中，这种方法能够奏效，它本身并不干预市场，而是通过一次性付款或一次性征税来调整起跑点。事实上，这种方法很像遗产税，改变财富分配的起点，并以此给大家重新公平竞争的机会，同时又保留了社会的延续性。

当然，百米比赛的解决方案是相对简单的，只要调整起跑器的位置就可以了。然而在真正的经济市场中，当数十亿不同商品、动机、人才准备起跑时，谁来搬动起跑器呢，这似乎是个不可能完成的任务，领跑理论只是一种大胆的主张。

阿罗实际上向我们传达了这样一个信息：可以让竞争性的经济体利用各种本领和原材料，利用每一次贸易、合作、教育、投入的机会，通过转移起跑点，让完美的市场完成其他的工作。这就是要在市场竞争中讲究效率。

竞争性市场经济在生产人们想要消费的商品和服务时解决的是效率问题，但政府要考虑到人们对消费品的分配是公平的吗。设想有一种经济体系，其中一个独裁者控制一切，把在经济中生产的所有产品都据为己有，并且分给其子民仅够维持生存的极少量产品。这种经济是有效率吗?

是的，它是有效率的。如果没有办法使其中一个受苦的子民状况变好而不使独裁者的状况变坏，那么经济就是有效率的。但是这不意味着我们一定赞同这种经济体系。这种情况显然是不公平的：独裁者的富有与其子民的贫穷之间形成相对不公平。

当 1989 年柏林墙倒塌的时候，西方观察家第一次仔细考察了民主德国的中央计划经济。他们看到的是一个效率低得令人吃惊的体制。投资被浪费在如能源生产这样受政策倾斜的产业中，消费品和服务的生产者却又急需资金。而且生产出的消费品常常是消费者不想购买的。

对民主德国效率低下的揭示说明了这种计划经济与像联邦德国那样的市场经济比起来运行得有多么差。

但即使在柏林墙倒塌后，新统一的德意志联邦共和国政府也不愿让自由市场按常规发展。相反，民主德国的产业和个人都获得了大额的财政援助。其目的是为了防止在许多由于重新统一而失去工作的民主德国人和联邦德国人之间出现在政治上无法接受的不平等。

一段时间后，许多经济学家开始认为这种援助实际上延缓了对民主德国经济的改造。他们认为，援助减弱了工人迁移到工作机会多的地方或学习新技能的动机。但是德国官方坚持说这个是值得的：他们认为公平感有时比效率更重要。

德国的经验提醒我们，尽管我们想使经济有效率，我们也想让它公平。社会常常选择牺牲一些效率来寻求公平。我们从经济中得到的不仅仅是效率。我们也需要公平：我们希望个体间的效用分配公平合理。

平等和效率之间的冲突是我们最大的社会经济选择难题，它使我们在社会政策的众多方面遇到了麻烦。尽管效率和公平是两个不同的价值目标，但两者很难分开。如果没有效率的提高，就只能是贫穷，而在贫穷的条件下，不可能有公平的进步，当然，没有平等竞争，就不会产生高效率。这个重大的理论问题远远超越了经济学的范围，涉及哲学、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

经济学、政治学、法学、伦理学和社会学等众多学科。

为什么有收入差距

造成收入差距的原因主要有两方面：一是劳动收入的差异；二是资本收入的差异。据分析，劳动收入要占要素收益的 75% 左右，所以即使财产分配是公平的，大部分的不公平也会保留下来。导致劳动报酬差距的原因主要包括：劳动能力的差别、工作强度的差别、职业的差别和其他因素。虽然人们的劳动收入差别是很大的，但相对资产收益来说，人们还是比较能够接受的。人们最不容易接受的是资产占有差别而造成的收入的巨大落差，因为这往往不是人们自己努力的结果。

由于劳动收入构成了经济中总收入 75%，所以，决定工资的因素也就是决定经济中总收入如何在各社会成员间分配的主要原因。工资收入决定了谁是富人，谁是穷人。一个人的收入取决于这个人劳动的供给与需求，供给与需求又取决于天赋能力、人力资本、补偿性工资差别和歧视等等。

那么究竟是什么导致社会中存在某些收入不平等现象呢?

首先，人的各种能力（生理上的、精神上的和性格上的能力）都有极大的差别。然而这些个体差异对于解释收入差距的难题没什么帮助。生理特征（如力量、身高或腰围）和可衡量的精神特征（如智商或音乐感）几乎都不能解释人们报酬的差别。这并不是说个人能力无关紧要。谁要有本领，谁就能大大增加其获得高报酬的可能性。但市场所评价的技能多种多样，而且经常难以衡量。市场常常奖赏那些敢于冒险、有雄心壮志、运气好、有工程学天才、有良好的判断力和工作勤奋的人，而其中没有一项可以在标准化的测试中加以衡量。正如马克·吐温所说的：“你不必精于赚钱，但你必须了解怎样才能赚钱”。

其次，个人在工作强度上差别极大。一个工作狂一周可能有 70 小时用在工作上，而且无限期地推迟退休。而一个禁欲主义者可能工作得很少，仅仅够支付其生活必需品。由工作努力的差别而带来的收入差别可能相当大，但没有人会因此说经济机会生来就是不平等的。

在美国，一个一年内全天工作的麦当劳雇员或者洗车行的雇员每年可能挣到 10000 美元。而在另一端的是高报酬职业。哪一种职业赚钱最多呢？近年来毫无疑问的是医生。

近年来，是白领职位的薪金比蓝领职位的薪金提高得更快。根据劳工部的统计，扣除通货膨胀因素，从 1981 年到 1993 年，白领职位的薪金上升了 6.6%，而蓝领职位的工资反而下降了 4.1%。这当然会增加美国社会的收入不平等。

恰如上面案例所示，收入不平等的一个重要来源是人们的职业。在低收入的一端，有家庭佣人、快餐店服务员以及非技术性的服务人员。

不同职业之间差别如此巨大的根源是什么呢？部分原因是培养一个医生所花的时间很长。能力也起着某种作用，例如，工程性工作只能交给那些具有某些技能的人。还有些工作的报酬高是因为它们危险和令人不愉快。此外，当某些职位的劳动供给有限的时候，例如，在有工会限制或产业经营规范过严的场合，这个职位的薪金就会被抬高。

除能力、职业和教育以外，还有其他因素影响工资报酬的不平等。某些职业存在着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



歧视和排斥，这种歧视和排斥对于压低收入起着重要的作用。

另外，家庭生活和社会经历对于他们以后所获得的报酬也大有影响，富家孩子的生活起点可能并不高于穷孩子，但在生活的每一阶段他们都从其环境中受益。而一个穷孩子经常经历的是拥挤、营养不良、破落的学校以及劳累过度的教师。对许多在贫民区居住的贫困家庭的孩子而言，在他们不满 10 岁以前，天平就开始向着不利于他们的一边倾斜。

一些经济学家相信，技术革新、移民、国际贸易、还有日益流行的“胜者全得”的市场规则等，正在制造出更多的不平等。结果，30 年前，一个有天分的运动员的收入也许比工厂工人高不了多少。

我们都对高薪职业趋之若鹜

赵本山的小品不仅风趣幽默，让人捧腹大笑，还富有哲理，让人深思。2010 年春节晚会小品“不差钱”中赵本山和小沈阳的经典对白：“人最痛苦的事情是什么？”“人死了但钱还没花了。”“人最最痛苦的事情是什么？”“人活着，钱却没了。”赵本山与小沈阳关于人最痛苦的事情的对白，给我们提出了一个问题：财富问题。

玛丽·科拉姆曾对恩内斯特·海明威说：“富人和穷人之间的唯一差别就是富人钱多。”也许是这样，但这种说法留下了许多没有回答的问题。富人和穷人之间的差距是一个迷人而重要的研究题目——无论是对舒适的富人，对穷苦中挣扎的穷人，还是对有进取心而又担忧的中产阶级，都是如此。

在农业社会，土地是财富之源，所以人们希望良田千顷；在工业社会，劳动是致富之本，所以人们崇尚天道酬勤。在当今，收入方面最大的不平等来源于所继承和所获得的财富的差别。鲜有例外，在收入金字塔顶端的人的大部分金钱都是从财产的收入中获取的。相反，穷人几乎没有财产，也不可能用他们不存在的财富去赚取更多的财富。

麦觉理银行老总摩斯是澳大利亚的打工皇帝，他的年薪高达 2120 万元。前澳洲财长高德乐表示，摩斯将因澳洲调整税制而获巨大削税。麦觉理银行被称为“百万富翁工厂”，它的行政总裁摩斯 2005~2006 年度年薪总共高达 2120 万元，而摩斯是前新省华裔廉政专员邝惠莲的丈夫。

被问及如果普通澳洲人知道摩斯每周将可减税达六千元会有何感想时，高德乐 17 日表示：“我认为每个人都希望他们可以拿像这样极高的工资。”

摩斯获这样高的减税是因为他赚极高的工资。不幸的是，绝大多数人赚不到这样多的钱。我们都对高薪职业趋之若鹜，主要是基于对更高工资的渴望。但是人们对于分配不公不满，如果你突然得到高工资，同样的资质下，别的人就会嫉妒的，他也会要求高工资，这就是公平感。

针对这一问题，美国行为经济学家亚当斯提出了著名的“公平理论”。该理论是研究人的动机和知觉关系的一种激励理论，理论认为员工的激励程度来源于对自己和参照对象的报酬和投入的比例的主观比较感觉。人的工作积极性不仅与个人实际报酬多少有关，而且与人们对报酬的分配是否感到公平更为密切。人们总会自觉或不自觉地将自己付出的劳动代价及其所得到的报酬与他人进行比较，并对公平与否做出判断。公平感直

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

接影响职工的工作动机和行为。因此，从某种意义来讲，动机的激发过程实际上是人与人进行比较，做出公平与否的判断，并据以指导行为的过程。

而这种比较又分为两种，即横向比较和纵向比较。所谓横向比较，是指员工将自己获得的报酬(包括工资、奖金、职位升迁以及受到领导的赏识等)和自己所付出的投入(包括时间、精力、努力程度乃至各种无形损耗)进行除法相比，然后得出一个比值。员工们会拿这个比值跟其他员工的进行比较，以确定自己是否受到了公平的对待。如果比较的结果显示他受到了公平的对待，比如“小王干活比我多，确实应该拿得比我多，他多拿的那部分钱跟他多投入的工作相比是很合理的”，那么员工不会采取什么行动。但是，如果比较的结果显示他受到了不公平的待遇，比如“小王干活比我少，凭什么拿得比我多”，那么他们就要采取一些行动，以抵消这种“不公平”的感觉。

相反，如果员工感觉自己受到了“好的不公平待遇”（即觉得自己受到了超过自己努力程度的奖励），那么一开始他可能会觉得不好意思，于是会增加自己的努力程度。但是，时间一长，他们会重新评定自己的“硬件条件”，比如自己的技术水平、管理能力等，进而得出结论：“我确实应该得这么多钱，只不过我之前没有意识到而已”。于是他们会渐渐放弃用努力工作来维持自己的高报酬，努力程度会回到以前的水平上。

在企业日常管理中，要想照顾到每个员工的感受，让所有人都感到自己受到了公平的待遇，那几乎是不可能实现的。但是，这并不妨碍公平理论成为企业日常管理中的重要指导原则，具体说来，从公平理论出发，我们可以得到以下管理启示：

第一，影响激励效果的不仅有报酬的绝对值，还有报酬的相对值。

第二，采取各种激励手段时应力求公平，尽量使激励报酬的分配在客观上是公平的，这样即使员工主观上可能存在不公平的感觉，但也不致造成严重的心理落差感。

第三，在激励的实施过程中还应注意对员工公平心理的合理引导，使其树立正确的公平观：一是要使他们认识到绝对的公平是不存在的；二是教育他们不要盲目攀比；三是不要采取按酬付劳的报酬方式，因为按酬付劳是在公平问题上造成恶性循环的罪魁祸首之一。

由此出发，在企业激励的制度设计上，聪明的企业管理者往往采取以下具体措施：

第一，为了避免员工产生不公平的感觉，企业管理者要在企业中营造一种公平合理的气氛，使员工产生一种主观上的公平感。如有的企业采用保密工资的办法，使员工相互不了解彼此的收支比率，以免员工相互比较而产生不公平感。

第二，采取团队建设法，这种管理方法注重团队技能的提高和有效的团队合作，并将最终的报酬与团队绩效挂钩，有助于员工在日常工作中忘记小我，成就大我，从而在主观上减少不公平感觉的产生，进而为了团队乃至企业的利益努力工作。

个人遗产分割的公平考量

毫无疑问，大多数父母的财产，会平均分给他们的孩子，即便是有的孩子比其他孩子要富有得多。遗产是在你最爱的人中进行收入再分配的最后一次机会，如果大多数父母放弃了这个机会，那么，在利用税收制度在陌生人之间进行收入再分配时，就几乎没有任何与家庭有关的因素了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

黄某于2004年9月1日病故，他生前是南宁市邕宁区某公司的退休职工，妻子杨某已于1993年病故。黄某和杨某育有6女2男，次子结婚后生育了三个子女。1989年4月，次子病故，之后，其妻改嫁。黄某和杨某的遗产，除了房屋、果树等已由长子和次子的子女作两份来分外，尚有存款69114元。2004年10月，长子和次子的子女分割了存款中的29522元，尚未分割的遗产有存单19张，本金共39592元。

6个女儿因没有分得应得的遗产份额，便要求由她们分割尚未分割的遗产即存单19张的本金及利息。但长子不同意，认为尚未分割的也应按两份来分，由两个儿子来继承，6个女儿不得继承。由于多次协商不成，2005年5月，6姐妹将兄长告上南宁市邕宁区法院，要求确认黄某名下的存单19张的本金及其利息归她们按份共有。

遗产分配的不公平的情况经常会在不同家庭出现。父母在进行分配时可能会更加偏爱自己喜欢的孩子或者是经济能力相对较弱的孩子。但是这也就导致了不公平现象的出现。如果父母们不用遗产来平均孩子们的收入，那么他们用遗产做什么呢？当父母按他们的想法分割财产时，他们所依据的道理又是什么呢？

有一种理论认为，父母们自己觉得给每个人一样多，在本质上来说是公平的。但是为了检验这个理论，我们需要在父母还活着的时候，更深入地了解一下这种对父母的赠予所进行的再分配，这些赠予包括教育、时间和关爱。不知道这种理论能否经得住检验。

在一个大家庭里，老大和老小在阅读和词汇测试方面都比他们的兄弟姐妹的表现要好得多。也许这是因为老大和老小都有那么几年受到像一个独生子那样的待遇。独生子的成就提示我们，时间和关怀是非常宝贵的，而且因为它们非常宝贵，父母常常把它们当做一种再分配的媒介，把更多的时间和关怀给那些没有多少天赋的孩子。

还有一种理论认为遗产就是一个错误。根据这个理论，父母会宁愿在去世之前，把所有他们得到的东西都花光。之所以会留下一些东西，唯一的原因是，死亡来得太出乎意料。但是如果这种理论是正确的，我们应该会看到，老人会把他们所有的积蓄拿去买养老金，因为这会给他们的生活带来一份非常有保证的收入。但是，这种养老金的市场还是有限的，说明人们还是愿意在死后留下些东西。

一个非常聪明的人也许会说，与父母给予孩子们的其他礼物相比，遗产不是最重要的，这些礼物包括时间、关怀、教育，甚至还有现金。有时，这些礼物并不是十分平均地分配的。因此，这个聪明人认为，家庭的运作，也许仍然是像一个福利国家一样，即便遗产也不是用于转移支付的首选媒介。

从国际上看，发达国家政府对公平是非常重视的，通过财政转移支付的手段让全社会的差距保持稳定状态。目前我国对公平的重视程度有所提高，这是我们在看到发展成果时头脑清醒的表现。

大约一个世纪以前，西方许多被称为“福利国家”的政府制定了各种各样的转移支付计划，作为对抗社会主义者压力的堡垒。工业化之后民主的欧洲和北美，各国政府普遍提供了退休金、老人医疗保健、穷人住房补贴、失业伤残收入补偿、穷人工资补贴等计划。这些计划旨在拔掉“最贫困”这根芒刺。

半个世纪以后的19世纪末，西欧的政治领袖们采取了一些新措施，标志着政府在经济职能方面的历史性转折。德国的俾斯麦、英国的格拉德斯通和迪斯累利，后来还有美国的富兰克林·罗斯福等，都引入了政府对人民福利负有责任的新观念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



这就是福利国家兴起的标志。在福利国家中，政府调节市场力量以保护个人能应付某些偶然事件来保证人民有最起码的生活水准。但是减少贫困并非没有代价且充满争议。很大一部分政府预算已被用于收入支持计划，且这部分预算还在越来越大。半个世纪以来，税收一直趋于上升。平均收入的尝试在激励和效率方面会起到反作用。今天，人们会问：为了把经济这块馅饼分得更平均，我们究竟需要牺牲这块馅饼的多大一个部分？如何在国家不破产的前提下通过重新设计收入支持计划减少贫困和不平等？

遗产动机和经济政策常常会以某些令人吃惊的方式相互影响。一个赤字财政的减税效果会取决于大多数父母是无私的还是很有策略的。无私的父母会把减税省下的钱存起来，留给他们的孩子，因为他们的孩子肯定会在将来的某一天还清政府所有的债务；这些存款将使利率下降。而讲策略的父母会把减税所得的大部分都花光，这就会引起利率上升。

这种对财政政策的互动影响近些年来引起了经济学家们对遗产动机的关注。但是，研究遗产更深层次的原因是，它揭示了人们一些本能的公平感。这种本能的感觉是我们在经济政策各个方面最好的指导。

只有合理消费才能得到支持

国际贸易活动是跨国境的商业行为，充满了竞争。为了使这些竞争有序进行，国际上有许多通行的体现公平竞争的惯用做法，如出口退税、反倾销、反补贴、保障措施、自动出口设限等等。随着 WTO 的建立和其成员的不断增加，这些做法已在全世界范围内得到了越来越广泛的运用，成为体现进出口公平贸易特征最常见的一个方面。

公平贸易活跃在世界的各个角落，为了抵制劳动剥削，一些组织开始发起合理消费运动，向发展中国家的生产者支付更高的价格。

咖啡是全球消费量最大的一种饮料，平均每天约消费 25 亿杯，交易量仅次于石油。在香醇的咖啡背后，蕴含着剥削贫苦农民的阴暗一面。根据民间救助组织乐施会（Oxfam）的分析，在咖啡的销售价格中，加工公司和中间的流通商随意调整咖啡的价格，使分散的小农不得不廉价出售咖啡豆。

对于消费者来说，每购买一杯公平贸易的咖啡可以直接支持发展中国家贫苦农民的生活。咖啡在西方是一个非常暴利的产业，因为咖啡市场的不稳定。中间业者和商人从中谋取大量利润而导致非洲等发展中国家低廉劳动力的咖啡农陷入了贫困循环。有很多儿童也因此上不起学，也加入了被剥削的行列，这更加重了热带雨林的环境破坏。不公平贸易也是现在非洲等国家贫困的主要原因之一。

公平交易是一个基于对话、透明及互相尊重的贸易活动伙伴关系，志在追求国际交易的更大公平性，以提供更公平的交易条件及确保那些被边缘化的劳工及生产者的权益（特别是南半球）为基础，致力于永续发展，公平交易组织（由消费者所支持）则积极地参与支持生产者、提升认知及志在改变传统国际贸易习惯的专案等活动。

在 1980 年代初期，另类贸易组织面临了一个严重的挑战：一些公平贸易的产品失去了新鲜感，需求已达到高峰，许多手工艺品在市场上开始看起来“不流行且令人腻烦”，手工艺品销售的下滑，使得公平贸易的支持者开始重新思考他们的营运模式及目标。更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



重要的，许多支持者在这段时间关心农产品价格下滑对于贫农所造成的冲击，许多人相信，找寻一种适当的补助，来解决这个产业的危机，是这个运动的责任。

在接下来的几年中，公平贸易的农产品在许多另类贸易组织的成长过程中，扮演很重要的角色：在市场上的成功，它们提供了生产者极需要的报酬，同时也为停滞的手工艺品市场提供一个绝佳的替代选项，第一种公平贸易的农业产品是茶与咖啡，紧接着是水果干、可可、糖、果汁、香料及坚果。

在 1992 年时，手工艺品占总销售的 80%，其余 20% 是农产品，但在 2002 年，手工艺品仅占总销售的 25.4%，而食物商品却增加到 69.4%。

在 2005 年，全世界公平交易的销售约为 11 亿英镑，每年约成长 37%。虽不到全球实体商品的 1%，但公平交易的商品约占北美及欧洲市场的 0.5%~5%，全球有超过 150 万人次的弱势生产者直接受益于公平交易运动，同时另外有 500 万人受益于公平交易所资助的基础建设及社区发展计划。

公平贸易以倡导扶持第三世界国家的生产者为宗旨，提醒人们要重视生产者与消费者之间的中间环节，以直销的方式、公平的价格、健康的劳动力、环境保护、生产者们的经济独立等作为前提，展开经济活动。尤其是劝诱消费者以合理的价格购买第三世界贫困国家生产的绿色产品。

直到今天，公平贸易在中国还有相当大的误解，譬如那些申请人都以为认证是一次性终身制的。实际上，国际组织会就公平贸易的十个原则与相关标准一直检查被认证者，用于保证“你必须不断地提升你所做的”。

如果有心去查中国的公平贸易作坊，2009 年的数据与现在基本持平。这始终是豆瓣与文艺青年杂志关注的小众话题。一方面，由于中国与公平贸易组织的疏离，很少有组织通过认证。不但 FLO 制定的最低收购价把中国地区排除在外，也很少有人知道可以申报自己的项目成为公平贸易的一部分。在河南地区曾受到多家媒体关注的 YellowValley 以制作公平贸易的有机高达奶酪著称，有着包括城市超市在内的大客户，但创始人荷兰人雷一鸣也坦言，由于奶酪不属于规定的公平贸易产品，事实上，农场没有办法通过公平贸易认证，一切原则都要靠自己坚持。

其实，向生产者支付更多的成本，对消费者支付的价格不会产生太大的影响。通过这种方式，与生产者直接交易来减少流通利益差额，比之前传统途径购买到的有机农产品价格更加低廉。再者，公平贸易可以刺激原有的跨国企业展开行动，以此来获得更大的效果。当今的贸易从国家间扩大到整个地球村，“善良消费”将会在世界消费市场呈现上升的趋势。

让我们扩散合理消费。如今的消费者会积极购买那些呼吁公平交易的商品或服务，即使这些商品的价格稍贵一些，消费者也会在选择时稍作衡量。依照理性消费的观点，在品质相当的产品中，越便宜的产品越能受到人们的欢迎。然而，如今的消费者会考虑产品是否污染环境、是否剥削童工等诸多因素，从而进行合理消费。从 2007 年开始，公平贸易产品正式引进韩国。由于销售时间尚短，交易规模还处在起步阶段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第十篇

金融战争：财富的保值增值



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第一章

货币

——由贝壳到纸币的神变

不用银元而用纸币作为货币

纸币是当今世界各国普遍使用的货币形式，而世界上最早出现的纸币，是中国北宋时期四川成都的“交子”。

中国是世界上使用货币较早的国家。根据文献记载和大量的出土文物考证，我国货币的起源至少已有 4000 年的历史，从原始贝币到布币、刀币、圜钱、蚁鼻钱以及秦始皇统一中国之后流行的方孔钱，中国货币文化的发展可谓源远流长。到北宋时期，我国出现了纸币——“交子”。

最初的交子由商人自由发行。北宋初年，四川成都出现了专为携带巨款的商人经营现钱保管业务的“交子铺户”。这时的“交子”，只是一种存款和取款凭据，而非货币。后来交子铺户在经营中发现，只动用部分存款，并不会危及“交子”信誉。于是他们便开始印刷有统一面额和格式的“交子”，作为一种新的流通手段向市场发行。这种“交子”已经是铸币的符号，真正成了纸币。

从贝壳到黄金，从银元到纸币，纵观国际货币形态的演变历史，实质上是支付体系的演进变化过程。支付体系是经济社会中进行交易的方式。通过考察支付体系（payments system）的演进历史，可以更好地理解货币的功能和货币形式的发展。数个世纪以来，随着支付体系的演进，货币形式也在不断变化。黄金曾经一度是主要的支付手段，也是货币的主要形式。之后，支票和通货等纸质资产开始在支付体系中使用，并被视为货币。未来支付体系的发展方向影响着货币定义的变化。

商品货币包括实物货币和金属货币。从开始存在交换到金属货币的最终确立，人类经历了漫长的历史。在货币未从其他物独立出来的时候，调整实物货币即物物交换的“法律”只能是交换的规则。

从自由铸造和多种形式规格的货币逐步发展到统一形式的货币，是国家集中行使权

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



力发行和管理货币的开始。因为自由铸造和多形式规格并存的金属货币，仍主要以商品的形式出现，国家并无制定法律以管制之必要。

在我国，直到秦统一中国之后，才统一了币制，相应地颁布了《金布律》，把货币分为两等，“上币为黄金，以镒计；下币为铜”，定币名为“半两”。《金布律》是我国最早的货币立法，统一了货币单位秦“半两”，以及规定官府有管理货币的责任。

铸币的出现突破了“货币天然是金银”的结论，因为，不足值的铸币就表明货币所实现的并不是货币作为商品的价值量，而表明了一种社会关系，即出卖者对购买者或者社会获得等量补偿的经济关系。即使不存在货币，这种关系也能实现，例如赊销、记账、易货。当采取其他方式实现此关系比采用货币更方便、快捷时，人们便会毫不犹豫地利用其他方式。因此，铸币的出现促进了货币向两个方向的发展，其中一个发展方向就是货币形态的变化，即纸币的出现。

在西方国家，纸币最早称为银行券。银行发行银行券，用以代替金属货币流通，以其商业信用保证银行券能够兑换金属货币。随着西方国家市场经济的高度发展，为维护国家的经济稳定，便把银行券的发行权集中于少数银行甚至中央银行的手中，用法律规定发行银行的发行条件、银行券的强制兑现以及发行储备等。

在金银本位制的历史条件下，纸币基本是以其所代表的金属含量获得了广泛的流通，金银等金属则是作为它的等价物保存起来，但可以被要求进行兑换。

清朝后期，随着国外先进科学技术的逐渐传入，光绪年间已开始在国外购买造币机器，用于制造银元、铜元。后来，广东开始用机器制造无孔当十铜元。因制造者获利丰厚，各省纷纷仿效。清末机制货币的出现，是我国古代货币史上由手工铸币向机制货币的重大演变。从此，不但铸造货币的工艺发生了重大变化，而且使流通了两千多年的圆形方孔钱寿终正寝。“交子”是中国也是世界上最早的纸币。纸币的出现是货币发展的重大进步，在经济史上具有划时代的意义。南宋、元、明、清各朝也都发行和使用纸币，不过，在中国封建社会里纸币的流通面并不广，尚不能完全代替金属货币。中国纸币的大量发行和使用，是近代以后的事情。

纸币发展成不兑现纸币（fiat money），即政府将纸币宣布为法定偿还货币（即在支付债务时，人们必须接受它），而不能转化成硬币或贵金属。纸币比硬币和贵金属轻得多，但是只有在人们对货币发行当局有充分的信任，并且印刷技术发展到足以使伪造极为困难的阶段时，纸币方可被接受为交易媒介。

从纸币的发展历史可以看出，纸币从本质上分为两种：兑换型纸币和和流通型纸币。兑换型纸币指在金银本位制下的可兑换金属货币的纸币，如中国的代替金属货币流通的飞钱、交子以及西方国家的银行券。流通型纸币指现在各国所实行的纸币本位制下的不能兑换金属的纸币。兑换型纸币并非货币形态的发展，它只是代替金属货币被使用，因此，此时真正的货币仍然是金属货币。对于兑换型纸币来说，可称之为“货币符号”、“价值符号”，但不能推及流通型纸币。可见，兑换型纸币仍然是商品货币形态的一种表现形式，也是由商品货币形态向独立的信用货币形态过渡的形式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



政府掌握货币发行权

今天，几乎所有国家的货币，都是由政府垄断发行。人们——甚至包括大部分经济学家都想当然地以为，货币就是要由政府来发行。

从历史上看，政府很早就掌握了货币发行的特权，统治者都把铸币权当做神圣不可侵犯的权力，当做自己权力的重要表现。因此，尽管私人经营者（特别是银行家和商人）希望能有足值的、稳定的货币，他们自己也完全有力量发行良好的私人货币，但当他们企图用私人发行的货币来取代政府发行的货币时，就受到统治者毫不留情的压制和取缔。

中央银行，简称央行，是负责该国或该一区域（如欧盟）货币政策的主体，通常也是一个经济共同体的唯一货币发行机构。正常的发行方式为贷款和收买外汇。

在现代经济中，中央银行把印出来的钱贷给各“商业银行”，商业银行再把钱贷给企业或者个人收取利息。中央银行再从商业银行回笼货币，烧掉一部分现钞，又印一些新钞，维持心目中理想的现钞总数，即 M0 的数量。

大部分贷款是用票据或者电子形势大额走账的，并没有对应的现钞，总数会大大高于 M0 的数量，就是狭义货币 M1 和广义货币 M2。例如，支票、活期存款算 M1、M2 包括 M1，还多出了定期存款这样的大头。

一个国家的通货膨胀、货币的国际兑换币值，由该国的实际经济容量以及中央银行操纵 M0、M1、M2 决定。中央银行任务是让国家经济平稳运行，就是调控通货膨胀、货币币值之类的。

政府之所以牢牢地独揽货币发行权，主要是作为一种权力的象征。此外，政府对货币发行的垄断能使执政者从中获得利益。它不仅可以给政府带来丰厚的财政收入，长期作为政府的重要财源，而且由于经济中的各种交易都只能也必须使用政府发行的货币，使之成为政府大权在握的象征。这样，对货币发行权的垄断成为政府力量的重要支柱，对执政者具有特殊的吸引力。政府会千方百计地维护这项特权，决不会轻易放弃它。

货币发行的垄断，为市场的稳定运转注入了一枚强心针。各主要国发生急剧波动的通货膨胀——不可能是不变的和持久的。它几乎一定会产生导致重大的币制改革的政治力量。在极端情形下，它是在恶化为恶性通货膨胀后出现的；然而更有希望的应是远在恶性通货膨胀发生之先就出现这种政治力量。

直到近几年前，真正的恶性通货膨胀只是发生在那些进行革命或经受永无休止的内战、或在大战中被打败的国家当中——1716~1720 四年间，约翰·劳使法国银行券发行增大一倍的尝试也许是个例外。然而在现在，一些国家却似乎是在相对和平的环境中滑向恶性通货膨胀边缘的——玻利维亚、阿根廷、以色列就是其中最为突出的几个。这些国家的不幸经历，为我们提供了某些有关一种迄今为止尚鲜为人知的现象的证据。

但晚年的哈耶克则指出，政府对货币发行的垄断，恰恰是扰乱市场的主要因素。哈耶克从理论上对于私人发行货币优越于政府垄断货币发行给出了一个论证，提出了多元货币竞争理论。

哈耶克认为，在铸币流通时代，政府垄断货币发行权并没有引起十分明显的祸患，但到纸币流通阶段，其恶果就开始显露出来。长期以来，货币政策和财政政策一直在“偷

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

情”，凯恩斯主义的政策主张给了他们“神圣的认可”，货币政策和财政政策之间的“婚姻关系”使得滥用铸币权成为政府部门“永恒的诱惑”。没有哪一个执政者在银囊羞涩的时候能抗拒这种“诱惑”，所以，通货膨胀总是会从印钞机里源源不断地流淌出来。

在研究了许多史实后，哈耶克认为通货紧缩是暂时的，区域性的；而通货膨胀却是持久的、广泛性的。社会经济的发展历史在很大程度上是一部通货膨胀的历史，而且是由政府操纵的，为政府利益服务的通货膨胀历史。

现阶段欧债危机继续加重金融危机的阴霾，泛滥的美元在全球大行其道。人们开始思考单纯由一国政府控制发行货币的意义是否真的存在，再度把哈耶克的多元货币竞争理论搬上台面。

很多学者将美国滥发货币导致世界大宗商品物价上涨作为解释本国通货膨胀的重要理由，中国也不例外，很多学者强调美国因素所导致输入型通胀是中国物价上涨的根本动力。但这种观点完全不能解释，美国的货币政策何以没有在其国内造成通胀反而在中国造成了通胀。

众所周知，货币对内贬值摧毁国家信用和市场秩序，对外贬值则摧毁跨境经济往来的利益承诺，货币的竞争性贬值已经成为各国以邻为壑的重要政策工具，一些学者甚至将这种政策工具的使用冠之以“货币战争”。货币竞争是市场选择，而“货币战争”则是政治博弈。有了货币竞争，就不会有货币战争。

欧元区的实践告诉我们，“货币的非国家化”并非天方夜谭，二十年前它是自由主义经济学家幻想的乌托邦，二十年后或许还真是我们告别通货膨胀的可能出路。

如何衡量不同国家的钱

自 1997 年亚洲各国货币大幅贬值以来，各个国家的货币主管当局陆续出台新的货币政策，旨在保持经济平稳运行，稳定本国货币价值，减缓危机的不利冲击。

众所周知，稳定货币价值的一个重要前提，就是应公正衡量一国的货币价值。那么如何公正衡量一国的货币价值，则是人们关注的焦点。目前业内一致公认的方法是通过计算购买力平价和实质有效汇率来公正衡量一国的货币价值。

假定相对于美国钢材的价格（仍然为 100 美元），日本钢材的日元价格上升了 10%（1.1 万日元）。如果日本的物价水平相对于美国上涨了 10%，美元必须升值 10%。按照我们的美国/日本的案例，购买力平价理论说明，如果一国物价水平相对于另一国上升，其货币应当贬值（另一国货币应当升值）。

从 1973 年至 2002 年底，英国物价水平相对于美国上涨了 99%，按照购买力平价理论，美元应当相对于英镑升值，实际情况正是如此，尽管美元只升值了 73%，小于购买力平价理论计算的结果。

购买力平价的大前提为两种货币的汇率会自然调整至一水平，使一篮子货物在该两种货币的售价相同（一价定律）。在巨无霸指数中，该一“篮子”货品就是一个在麦当劳连锁快餐店里售卖的巨无霸汉堡包。

1986 年 9 月，英国著名的杂志《经济学人》推出了有趣的“巨无霸指数”。将世界各国麦当劳里的巨无霸汉堡包价格，根据当时汇率折合成美元，再对比美国麦当劳里的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



售价，来测量两种货币在理论上的合理汇率，巨无霸指数（Big Macindex）是一个非正式的经济指数，用以测量两种货币的汇率理论上是否合理。从而得出这种货币被“高估”或“低估”的结论。在一些西方经济学家眼中，麦当劳的巨无霸已经成为评估一种货币真实价值的指数，这个指数风靡全球。

两国的巨无霸的购买力平价汇率的计算法，是以一个国家的巨无霸以当地货币的价格，除以另一个国家的巨无霸以当地货币的价格。该商数用来跟实际的汇率比较；要是商数比汇率为低，就表示第一国货币的汇价被低估了；相反，要是商数比汇率为高，则第一国货币的汇价被高估了。

举例而言，假设一个巨无霸在美国的价格是 4 美元，而在英国是 3 英镑，那么经济学家认为美元与英镑的购买力平价汇率就是 3 英镑 /4 美元。而如果在美国一个麦当劳巨无霸的价格是 2.54 美元，在英国是 1.99 英镑、在欧元区是 2.54 欧元，而在中国只要 9.9 元的话，那么经济学家由此推断，人民币是世界上币值被低估最多的货币。

购买力平价理论认为，人们对外国货币的需求是由于用它可以购买外国的商品和劳务，外国人需要其本国货币也是因为用它可以购买其国内的商品和劳务。因此，本国货币与外国货币相交换，就等于本国与外国购买力的交换。所以，用本国货币表示的外国货币的价格也就是汇率，决定于两种货币的购买力比率。由于购买力实际上是一般物价水平的倒数，因此两国之间的货币汇率可由两国物价水平之比表示。

选择巨无霸的原因是，巨无霸在多个国家均有供应，而它在各地的制作规格相同，由当地麦当劳的经销商负责为材料议价。这些因素使该指数能有意义地比较各国货币。对于用麦当劳巨无霸来测量各个国家的货币购买力，经济学家对它的科学性是持有争议的。因为这种测量方法假定购买力平价理论成立。而购买力评价理论是否成立尚无统一定论。

计算购买力平价和实质有效汇率的关键在于基础年度、价格指数和贸易加权三项：

（1）基础年度选择的前提是力求国际收支平衡。一般讲理想的基础年度是当期支出额接近零，或趋于最低水平。另外，选择的基础年度的会计年度余额也应接近零，这样计算得出的基础汇率比较准确、公正。

（2）各国使用的价格指数不尽相同。美国常用生产者价格指数，日本使用出口价格指数，中国使用零售价格指数等。制定经济目标选用的价格指数应真实反映国际贸易中商品的价格，较为理想的是选用出口价格指数。

（3）如果一国出口总额达到计划指标的 60% 以上，可选用进出口加权平均数，但因产地和目的地等诸多不同因素导致这种计算更加繁杂。鉴于一般情况下广为关注的是贸易总额中的出口，所以侧重计算出口加权平均数。如中国香港出口总额中 85% 为转口贸易，其出口总额包括本土出口和转口两个部分，所以可选用出口加权平均数。

购买力平价反映了双边贸易关系，需要“长期、公正”的汇率累积计算，而实质有效汇率的计算则更复杂，需要更多的数据，但其结果能更有效地多层面反映一国的市值水平、外部竞争能力等。

购买力平价和实质有效汇率是两种科学的衡量货币价值的方法，能为国家宏观调控、正确决策提供重要依据。中国目前人民币市值稳定，为应对金融危机、维护金融秩序作出了郑重承诺和积极努力。在 21 世纪如何有效采用购买力平价和实质有效汇率，公正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

衡量人民币价值，科学制定执行货币信贷政策，充分发挥货币经济杠杆的宏观调节作用，确保中国经济稳步增长是我国面临的一大课题。

持有货币是一场信心游戏

货币价值表示为与外国货币的兑换能力，它具体反映在汇率的变动上，这时货币贬值就是指一单位本国货币兑换外国货币能力的降低，本国货币对外汇价的下降。例如，如果 100 美元去年兑换 300 元人民币，今年兑换 400 元人民币，则人民币贬值了。货币贬值在国内引起物价上涨现象。但由于货币贬值在一定条件下能刺激生产，并且降低本国商品在国外的价格，有利于扩大出口和减少进口，因此第二次世界大战后，许多国家把它作为反经济危机、刺激经济发展的一种手段。

金融危机正在引领亚洲货币上演贬值风潮。韩元兑美元 2009 年 3 月 2 日触及 11 年来的新低，至此 2009 年来累计贬值达到 20%；同时台币兑美元亦大幅走贬，创下 6 年半来的盘中新低，日元兑美元在上周四也跌至三个月低点，此外泰国、新加坡、印尼等国货币均出现不同程度的贬值。

中国央行公布的数据显示，人民币对美元中间价 2009 年来一直在 6.83 ~ 6.84 之间区间窄幅震荡，震幅不超过 100 个基点，2009 年的第一季度近乎持平无起跌。但上周趋势出现逆转，人民币对美元汇率中间价 6.8337 一路跌至 3 月 2 日的 6.8389，上演“五连跌”。

货币贬值（又称通货贬值），是货币升值的对称，是指单位货币所含有的价值或所代表的价值的下降，即单位货币价格下降货币贬值可以从不同角度来理解。

从国内角度看，货币贬值在金属货币制度下是指减少本国货币的法定含金属量，降低其对金属的比价，以降低本国货币价值的措施；货币贬值在现代纸币制度下是指流通中的纸币数量超过所需要的货币需求量即货币膨胀时，纸币价值下降。

本币的贬值并没有及时或者根本没有改善国际收支状况，甚至恶化国际收支。加大了一国的国际收支逆差，我们称这种现象为货币贬值的国际收支效应失灵。货币贬值的国际收支效应失灵现象历来就存在，但近年显得尤为突出。

1997 年的东南亚金融危机中，像泰国、马来西亚、印度尼西亚、菲律宾、新加坡、韩国等国的货币贬值均在 30% ~ 70% 之间，贬值幅度之大实属罕见。然而，这些国家的国际收支却在相当长时期内没有得到根本改善，近年俄罗斯发生金融危机，土耳其发生金融危机，巴西发生金融危机，阿根廷发生金融危机，这些国家的货币也严重贬值，但货币贬值的国际收支改善效应却不明显。

与此相反，中国顶住 1997 年东南亚的金融风暴冲击，坚持人民币不贬值，实际上人民币汇率还稳中有升，但我国的国际收支状况却一年好过一年，外汇储备连年增长，从 1997 年底的不足 1400 亿美元增长到 2002 年底超过 2500 亿美元。

毁誉参半的货币贬值，对国家经济的实际影响在短时间并不会十分明显地呈现出来。但是，作为普通民众无论是大量持有本国货币还是持有外国货币（如美元），都是一件具有风险的事儿。就算你对国家经济发展存有巨大信心，也不能保证可以避免自己手里的货币一觉醒来不贬值。

对于企业来说更是如此，持有货币就是一场绝对意义上的信心游戏。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



当年，墨西哥货币贬值时，墨西哥企业出现的并不是获得经济理论上的货币贬值收益，而是大量持有 Tesobonos 债券的墨西哥企业借贷成本即刻变得非常昂贵，严重推高墨西哥企业债务成本，因此墨西哥企业迅速集体性陷入破产状况。这样就出现加速度引发大量资本撤离墨西哥市场，再引发墨西哥中央银行全力紧缩货币的循环加速度紧缩模式。Tesobonos 因此获得了“快速死亡程序”的称号。

西方国家经济出现了整体性问题，表现形式的集中代表是美国金融危机和希腊国家债务危机。这其实是一个硬币的两面，一面是西方国家老百姓欠国家的、银行的钱太多了，另一面是西方国家以国债名义欠钱太多了。总之，为了他们今天不可持续的资本主义生活方式（也就是所谓“好日子”），选择了一条可持续通货膨胀、长期货币贬值的道路，走上了既啃老又啃小，啃完他人啃自己的透支路。

股神巴菲特在接受专访时说，一个全面的货币贬值的时代已经到来。巴菲特认为从全球范围来讲，不管是美元、欧元还是英镑，总体来讲都会贬值（指的是它们的价值，而非它们之间的关系），钱不值钱了，能购买的东西少了。

货币贬值对刚参加工作或还有工作能力的人影响不太大，随行就市，水涨船高。30年前刚参加工作时月薪 18.5 元，但是到了现在给刚参加工作的人 1850 元未必人人高兴呢，相差整整 100 倍吧！不过，在今天的物价下，1850 元月薪包括这险那金七扣八扣之后也不好说就保证能过上“好日子”。有苗不愁长，只要他们随着今后通胀—涨工资—再通胀—再涨工资一直下去，不愁 30 年后月薪三五十万元，退休时或许真有 1000 万元积蓄。不过，你如果现在退休了，那就另说了。

尽管我们知道人民币升值对改善国际收支不平衡的必要性，但中国政府并没有屈服于内外的压力，在一开始就迅速大幅度的调整汇率，或在当前流动性危机渗透到实体经济时还继续单边升值，而是和前期出口退税强化政策一起，开始向下调整人民币汇率水平。其最根本的理由是，对很多发展中国家而言，汇率制度的选择及其调整，并不是只为了解决国际收支失衡、缓解贸易摩擦和货币流动性的冲击问题。

没有钱是万万不能的

第二次世界大战极大地扩展了未来的香烟消费者的范围，美国士兵受到了被他们解放的人民的热情欢迎。作为一种友好表示或者是作为享受服务的回报，士兵们大量派发香烟。几年后，遭受战争破坏的国家恢复了和平，美国香烟被作为一种半官方的货币进行易货贸易，士兵用 10 支烟就可以吃顿肉或者与一个女人风流一夜。10 年后，美国香烟制造商开始积极推广战争时期流行起来的美制混合型香烟，并使其最终成为国际标准。

由于烟民对香烟有着强烈的依赖性，因此，香烟可以被用作交换物品的媒介，在特定的历史时期，充当了美国半官方的货币。

假设某天国际红十字会考虑到俘虏收容所里的男同胞过多，发善心多寄了些烟来，俘虏收容所的所长在其他物品不变的情况下，将对俘虏香烟的发放量增加了 20%，每人多发了 100 包香烟。这时，俘虏收容所会起什么样的变化呢？

香烟相对性的价值下降，这时用香烟的数量来表示的物价上升了，以前买一件衬衣只需要 5 包香烟，现在必须给 6 包才行了，洗衣费也要相应地增加香烟根数，明眼人一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



眼就看出来了，俘虏收容所里爆发了大规模的“通货膨胀”。由于收容所所长加大了货币（香烟）的供给量，通货膨胀不可避免地爆发了。

在国民经济中，也会出现相同的现象。最能说明货币供给增加导致物价上升这一基本现象的就是“货币数量说”。

通货量（M）和货币流通速度（V）相乘的结果与物价水平（P）与交易总量（T）相乘的结果相同，用方程式表示就是MV=PT。表面看来，这个方程式很难理解，其实不是。

通货量（M）表示俘虏收容所里拥有的所有香烟的数量，流通速度（V）表示俘虏在收容所里进行香烟交换的时间间隔，如果大家拥有良好的交易习惯，这些可以看做在短期内不变。价格（P）表示俘虏收容所里交换物品的平均价格（用香烟来表示），交易总量（T）表示收容所里交易的所有物品的量。如果在短期内流通速度和交易量不变，只是香烟的供给增加了，物价能不上升吗？

自从有了钱作为交易的媒介出现以后，这些钱就成为了无数人关注的焦点。买卖成为了赚取更多的钱的最直接的方式。那么钱是如何流动的呐？货币的流动不仅涉及个人的生活消费，也影响着企业、金融机构、股票市场乃至一个国家的兴衰。只有掌握了金钱流转的定律，才可以拥有开启财富大门的金钥匙。

货币流动性（Monetary Liquidity）是由世界著名金融学家凯恩斯提出的，它反映了货币供应的一种基本状况。在宏观经济层面上，我们常把流动性直接理解为货币的信贷总量。居民和企业在商业银行的存款，乃至银行承兑汇票、短期国债、政策性金融债、货币市场基金等其他一些高流动性资产，都可以根据分析的需要而纳入不同的宏观流动性范畴。

凯恩斯在将持有货币余额的三种动机综合起来推导货币需求方程式的时候，对名义数量和实际数量进行了严格的区分。货币的价值应当用它能够购买到的东西来衡量。例如，假设经济中所有的价格都上涨了一倍（物价水平上涨一倍），那么同样数量的名义货币所能购买到的商品数量，只相当于原来的一半。通过流动性偏好函数求解货币流通速度，我们就会发现，凯恩斯的货币需求理论意味着，货币流通速度并非常量，而是随着利率的变动而波动。

在经济衰退时期，货币流通速度下降或其增长速度下降。流动性偏好理论表明，利率上升将同时导致流通速度加快，所以利率的顺周期运动导致货币流通速度的变动也应是顺周期的。

假如人们对正常利率水平的认识发生了变化，那么将会对货币需求造成什么影响呢？例如，假设人们预期未来正常利率水平比现在高，货币需求会发生什么变化呢？因为预期未来利率升高，所以许多人都预期债券价格下跌，从而将遭受资本损失。这样，持有债券的预期回报率将下降，相对于债券来说，货币会更具有吸引力。结果货币需求增加，这意味着利率将上升，从而货币流通速度下降。人们对未来正常利率水平的预期发生变动，货币流通速度将随之变化，对未来正常利率水平的预期不稳定将导致货币流通速度的不稳定。

依照货币数量说，如果通货流通的速度相当稳定，通货供给增加就一定会引发通货膨胀。由此负担货币管理的中央银行对通货量负有相当大的责任。前美联储主席格林斯潘的权力就体现在这里，就如同一包烟能够左右俘虏收容所里士兵的生活一样，对我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



来说照样，“没有钱是万万不能的”。

黄金和美元有何不同

次贷危机不知不觉中已经变成了财富蒸发器，从 2007 年 8 月 1 日到 2008 年 12 月 12 日，全球股市市值已经从 57.16 万亿美元骤减至 30.76 万亿美元，缩水幅度 46.19%，而与此同时黄金价从每盎司 666.9 美元升至 834.4 美元，黄金在危机动荡中身价陡增。

全球金融危机以来，美国急于自救低的经济政策，通过现行国际货币体系安排，严重损害到广大发展中国家，特别是以“金砖四国”为代表的新兴市场国家的经济利益。美元内在价值的萎缩使其作为国际储备货币的安全性、公平性和稳定性令人质疑和担忧。

于是，人们怀念起“黄金的年代”。1880~1913 年，全球主要经济体政府承诺将各自的主权货币币值与黄金挂钩，并保证以固定的本国货币计价价格自由兑换黄金。作为人类历史上第一个全球性的国际货币体系，金本位制建立在各主权国家国内货币体系普遍实施的基础之上。

这一时期是第一次经济全球化浪潮，经济迅猛增长，商品、劳动力和资本在全球范围内自由流动。而由金本位制衍生而出的金汇兑本位制（1925~1933 年）和布雷顿森林体系（1945~1971 年）主导了 20 世纪两次世界大战之后国际货币体系的构建。

以伦敦和英格兰银行为中心的世界金本位制使其成为可能。投资者、进口商和出口商都无需担忧外汇的波动；帝国内的关税保持在较低的水平；英国的法律制度也被其带入到殖民地，这就降低了当地法律和政治的不确定性。

英格兰银行维持金本位的承诺坚定不移，因此仅靠少量的黄金储备就可以将世界金本位团结在一起。大量的资本流动并未导致永无休止的危机，就像我们今天对资本流动的指责一样。世界货币体系没有受到任何干扰。在几十年里，硬通货依然很硬；汇率保持固定；利率保持在较低的水平；黄金依然是这一切的基础。

尽管其间也出现过金融动荡，而且还爆发过一系列战争——西班牙和美国之间的战争、俄日战争还有巴尔干半岛小规模的一些冲突，以及导致 1914 年第一次世界大战爆发。但是，它仍然不失为世界上此前以及此后最好的货币稳定的表现形式。

金本位制下，各主权国家的纸货币供给数量和增长率都严格受本国货币当局黄金储备的制约，国内价格水平受到严格控制。只有当国内黄金产量或储备短期内急剧变化时，货币供给和价格水平才会有较大波动。

如果黄金做本位币的话，会带来另一个问题，全球将面临通缩的风险。因为黄金实物数量有限，若用黄金做本位币，将出现货币不够用的情况。而且最重要的一点是，金本位最大的缺陷就在于不能创造信用，而现代经济是信用经济，特别从 19 世纪开始随着工业革命产生，生产力不断发展，而且超越了国界，更注重信用经济，于是有了现代银行制度，所以金本位退出历史舞台的有其必然性。

英镑取代黄金的历程，也确定了金本位的货币制度，但日不落帝国国势渐衰，再加上一次次金融危机和战争的冲击，英镑的国际地位日益低落，谁会取代英镑成为新的世界货币？这一个答案随着二战的进行而揭晓。

1859 ~ 1918 年，美国工业总产值从不到 20 亿美元上升到 840 亿美元，黄金储备从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



占全球储备总量的17%上升到59%,贸易量则从4%上升到39.2%,随着贸易量的大幅增加,美元取代英镑，成了当时使用量最大的国际货币。

在那一时期，手握美元是一件时髦而且实惠的事，美国民众享受着因此而来的奢华生活，总统罗斯福和财政大臣们，也正在为一项更强大的振兴计划精心筹划着。

最终这一愿望在布雷顿森林会议上得以实现,美国取代英镑成了最主要的世界货币。

此后，美元成了美国实施扩张计划最强有力的武器。1947 ~ 1949 年，仅接受马歇尔计划和欧洲合作组织的十几个西欧国家，对美国的借贷就高达 16 亿美元，这些国家需要大量的美元来填补财政赤字,而又得不到充足的美元,造成了当时普遍的“美元荒”,这种巅峰状态持续了整整十年，在这期间，美国保持着头号世界强国的地位，美元是那时唯一可自由兑换的货币，在国际上的地位如日中天，世界货币开始进入美元世纪。

地缘政治的动荡、全球金融危机后遗症、欧美债务危机，甚至还要包括“9·11”以后美国耗资巨大的反恐战争等综合因素，刺破了长期以来美元主导下滥发“纸币”的泡沫，寻求价值之“锚”的各国央行和投资者抓住了黄金。于是，具其天然货币属性的黄金登场表演了。当国际金融秩序恢复正常,回复信用货币时代是必然的,要么美元走强,消减黄金的作用，如果美元依然无法担当，将有别的货币取代美元比如人民币。

其实，人们偏爱黄金只是相信以黄金为后盾的货币更稳定。因为货币当局没有办法印刷更多的纸币，也没有办法制造一场通货膨胀，从而从百姓手中盗取铸币税。

每当世界经济经历扩张—通胀—衰退的轮回后，特别是此次世界经济危机后，要求回到“黄金的时代”的呼声甚高。上一次认真研究重回金本位制的可能性，是经历整个上世纪 70 年代高通胀和低增长的里根总统，尽管最终这一提议被否决。

毋庸置疑，重返金本位制确实面临重重困难。比如，国际黄金储量不足以支撑当前全球经济贸易投资的需求。但并不是说，因此黄金就能彻底取代美元在世界上的位置，国家间的双边贸易完全可由各国货币结算。还有恢复实行金本位制将额外产生的大笔交易成本和各国货币汇率重估发生的价值损益等都是棘手的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第二章

金融
——像逛超市一样逛银行

相信美联储还是相信第六感

普通人的感官（五感）包括眼（视觉）、耳（听觉）、鼻（嗅觉）、舌（味觉）、肌肤（触觉）或是其他现今科学熟悉的感官。人们常常用第六感来表示除此以外的超感觉，一种某些人认为存在的能力。此能力能透过正常感官之外的管道接收讯息，能预知将要发生的事情，与当事人之前的经验累积所得的推断无关。

第六感经常不靠谱，但是面对更加不靠谱的美联储，我们是不是还真得考虑相信自己的第六感直觉？

1913 年诞生的美国联邦储备体系在法律上的地位有些特殊，它并非美国政府的一个机构，但也不是真正的私人机构。严格地说，美国联邦储备体系由两部分组成：联邦储备委员会，又译成联邦储备系统管理委员会（Board of Governors），和 12 个地区性的联邦储备银行。虽然《联邦储备法》和其他法案规定了联邦储备体系的正式结构以及谁在美联储内部占据决策地位。

联邦储备委员会通过在华盛顿特区的办公室来监督整个系统，它的构成像一个政府机关：它的七个理事会成员是由总统提名但要得到参议院核准。他们的任期为 14 年，目的是摆脱来自政治方面的压力。

在美国经济大萧条时期，银行法允许新成立的联邦储备委员会有效控制其余两个货币政策的工具，即公开市场操作和变动法定准备金率，从而推动了权力的进一步集中。1933 年的银行法赋予联邦公开市场委员会决定公开市场操作的权力，1935 年的银行法将公开市场委员会大部分的投票权分配给联邦储备委员会，并且赋予联邦储备委员会变动法定准备金率的权力。

20 世纪 30 年代之后，联邦储备委员会获得了操作货币政策工具的控制权。近年来，委员会的权力进一步增强。虽然由联邦储备银行的董事（经过委员会同意后）选出其行长，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

但委员会有时会向董事们推荐联邦储备银行行长的人选（通常为职业经济学家），而董事通常会听从委员会的建议。由于委员会能够制定银行行长的工资标准，审查各个联邦储备银行的预算，因此，对储备区银行的业务活动可以实施更大的影响。

最为普通人熟知的是美联储对于经济形式的预测。美联储每年初向国会提交上一年的年度报告（需接受公众性质的会计师事务所审计）及预算报告（需接受美国审计总局的审计）。人们形容的格林斯潘一打喷嚏世界经济就下雨，就是美联储对世界经济影响力的最好写照。但是，自从美国金融危机以来，飘忽不定的美联储似乎并没有像以前那样准确。

美国经济崩溃的一个重要原因是市场已经不相信联储的判断，20 世纪 90 年代末联储加息尾声的错误决策使得市场心存余悸。尽管联储一直保持乐观，但市场不为所动，美国政府公布的数据显示，2010 年 11 月零售销售大幅跳升，消费者开始疯狂购物，这将巩固美国联邦储备理事会（FED）的看法，即房市降温尚未危及经济其他领域。

早在 2007 年 10 月份，美联储开始定期公布美联储理事会和储备银行的三年预测。当时，美联储旗下 17 家储备银行关于国内生产总值增长预测介于 2.2% ~ 2.7% 之间，但是，2010 年美国国内生产总值的实际增长为 3%，完全超出美联储的预测范围。

美联储的预测者告诉我们，2010 年的失业率将介于 4.6% ~ 5% 期间，事实上，当年的失业率完全超出美联储的预测，高达 9.6%，是美联储预测的两倍。此外，美联储的预测者们还进一步预测，个人消费开支价格指数（priceindex for personal consumption expenditures）和核心通货膨胀率将介于 1.5%~2% 之间。事实上，前者为 1.3%，后者为 1%。数据显示，美联储 2007 年所公布的三年预测得分是：0 ： 4。

实际上，美联储关于“能告诉当局未来走势”的承诺，是有诸多缺陷的。截至 2006 年的两个十年内，在预测一年经济数据方面，美联储旗下专家的表现，远不如美联储之外的那些行业人士。自 2007 年开始，美联储的三年预测，根本就没起到任何作用。

这也就意味着伯南克的新透明宣传，实际上是给美联储的观察业务注入了新风险。联邦公开市场委员会此前曾在声明中明确警告称，美联储未来政策的调整，将取决于通货膨胀率和经济增长前景的改变。现在，美联储又说了截然不同的一席话：美联储相信未来信息将不会让该央行现有预期发生重大改变。

以美联储自己制定的目标来衡量，美联储创立之后，美国经济的表现是否比创立之前更好？相比 1913 年前，二战后美国政府在国民经济中的作用大大加强，采取反经济周期的举措以稳定经济的情况也较多。就凭这一点，主流经济学本身就坚持认为，美国经济本应当在近现代史上有更为出色的表现。而事实上它表现更糟，原因可能是什么呢？破坏经济稳定的首要嫌疑人就是美联储。

我们所看到的是，美联储依然坚持着自己极度宽松的货币政策，他们宣称，由于我们的经济复苏是如此脆弱，他们必须持续给予支持。现在，大多数人都相信，作为所谓第二轮量化宽松计划的一部分，美联储还将继续在未来三个月当中采购国债，而且他们将在相当长的时期内持续将利率压制在零水平附近，来推动经济增长。

换言之，美联储将宏观经济看作是一个病人，在后者能够自己站起来之前，他们都将持续进行廉价资本的输血。难道联储没有看到那些大宗商品的价格上正在发生些什么——汽油、谷物、金属和各种原材料概莫能外？通货膨胀已经渗透到了各个角落，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



们真的不知道？

美联储说，通货膨胀至少现在还不是问题，他们或许是正确的，但是麻烦在于没有人愿意相信。这不但造成了公信力问题，还造成了一个更大的麻烦：如果消费者和企业开始相信通货膨胀正在抬头，那么他们基于这种预期的实践就足以让原本错误的想法最终变成现实。

衍生品是金融危机的延续

以摧枯折腐之势席卷全球金融市场并且冲击各国经济的金融海啸已渐行渐远，但是对金融危机起因、金融创新得失的探讨与反思，还远未结束。尤其是对于衍生品功过是非的讨论，有人说，金融衍生品是金融危机的延续。

此次源于美国的金融危机具有鲜明的新金融经济时代的特征，衍生品的高杠杆性、复杂性与虚拟性对金融危机的形成起了重要作用，并对其全球转移与扩散有着不可推卸的责任。衍生品只是金融风险链的中间环节和金融危机的延续。主要原因是，衍生品是脱胎于基础资产而存在的，而其价值取决于基础资产。当金融泡沫产生，并且无法支撑而破灭时，基础资产的价格大幅下跌，其衍生品随之顷刻翻覆，并导致市场的雪崩效应。

金融衍生产品具有零和博弈和高杠杆性等特点。

零和博弈是指合约交易的双方（在标准化合约中由于可以交易是不确定的）盈亏完全负相关，并且净损益为零，因此称“零和”。

高杠杆性是指衍生产品的交易采用保证金制度，即交易所需的最低资金只需满足基础资产价值的某个百分比。投资者只要支付一定比例的保证金就可进行全额交易，不需实际上的本金转移。如果交易过程中的保证金比例低于维持保证金比例，就需要追加保证金以维持仓位，如果投资者没有及时追加保证金，其将被强行平仓。合约的了结一般也采用现金差价结算的方式进行，只有在满期日以实物交割方式履约的合约才需要买方交足贷款。因此，金融衍生产品交易具有杠杆效应。保证金越低，杠杆效应越大，风险也就越大。

金融衍生品的这两项特性，使其本身带有巨大的风险。当然，金融衍生品的风险不光来自其自身，内部控制和监管的薄弱也使其风险进一步加大。

从微观的角度上来讲，对交易员缺乏有效的监督是内部控制薄弱的重要表现，也会酿成很严重的后果。

例如，巴林银行的覆灭就是内部风险管理混乱到了极点的结果。首先，巴林银行内部缺乏基本的风险防范机制，里森一人身兼清算和交易两职，缺乏制衡，很容易通过改写交易记录来掩盖风险或亏损。同时，巴林银行领导层分裂，内部各业务环节之间关系紧张，缺乏一个独立的风险控制检查部门对里森所为进行监控。在日本关西大地震之后，里森因其衍生合约保证金不足而求助于总部时，总部竟然还将数亿美元调至新加坡分行，为其提供无限制的资金支持。最后导致整个巴林集团的覆没。

从宏观来看，政府的金融监管不力也是造成金融衍生产品风险的另一主要原因。

美国长期资本管理公司（LTCM）曾是美国最大的对冲基金，却在俄罗斯上演了人类有史以来最大的金融滑铁卢。然而导致其巨额亏损的制度性原因就是监管中存在的真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



空状态。令人唏嘘的是，甚至在公司出事后，美国的金融管理当局都还不清楚其资产负债情况。由于政府对银行、证券机构监管的放松，使得许多国际商业银行集团和证券机构无限制地为其提供巨额融资，这种无限制的放纵必然导致严重的后果。较为典型的是瑞士银行（UBS）和意大利外汇管理部门（UIC），分别因此损失 7.1 亿美元和 2.5 亿美元。

衍生品属于虚拟经济范畴，却源于实体经济发展的内在需求，泛滥或虚弱的虚拟经济都不利于经济的快速稳定发展。与美国过度依赖虚拟经济不同的是，中国金融市场存在的问题是虚拟经济不足，衍生品市场发展滞后，无法满足经济发展与风险对冲的需要。因此，掌握好衍生品的发展程度是非常重要的。

此次金融危机对全球实体经济造成了严重的影响，尤其对美国经济与金融体系造成了空前冲击，许多金融机构倒闭，大批人员失业，经济元气大伤。但另一方面，金融创新增强了美国金融体系受创后的再生能力，衍生品助其迅速转移、分散、化解了大量风险，避免了经济体系与社会的崩溃，降低了长期经济衰退的概率。但基于以上分析，金融衍生品的大量存在也为美国经济埋下了后患。因此，必须采取措施规范衍生品的存在和流通。

对于中国金融市场来说，金融创新应与监管相适应，创新过度超前会带来巨大的风险，反之则不利于保持市场的活力。美国金融市场的状况是监管滞后于创新，而中国与美国不同的是衍生品市场发展滞后，但监管过细过严，市场机制发挥不够，创新动力不足。适度的金融杠杆有利于增加经济活力，也是衍生产品交易高效率的重要原因。而中国市场的杠杆过低或设置不合理，直接导致资金利用率不高，市场缺乏国际竞争力。在金融危机席卷后的今天，合理利用衍生品来对冲与管理风险，加快创新步伐，并加强监督，是在全球经济发展与金融资源的争夺战中取得主动地位以及避免再次出现类似的金融危机的关键。

监管让你不得不做空中飞人

一名富翁每年时常乘坐私人飞机进出英国空域，在空中度过午夜，不为享受奢侈，只求避免纳税。

按照规定，每年在英国停留时间平均超过 91 天，需要纳税。

英国首相戴维·卡梅伦的前助手莎拉·萨瑟恩披露，一名支持执政党保守党的富翁“有时乘喷气式飞机出去，半夜后飞回来，所以，就不算一整天”。

英国《每日邮报》9 日援引萨瑟恩的话报道，那名富翁乘坐直升机前往英国首都伦敦以北的卢顿机场，换乘私人喷气式飞机，离开英国空域，在飞机内卧室睡一晚。

她说，那名富翁非常有钱，只要能尽量在英国“白待”，逃避大笔税收，不在乎飞行花费，号称“你可以每周在私人喷气机上睡 3 晚，想干什么就干什么。整个世界都是你的”。

2010 年以前，进入或离开英国的当天不计入停留时间，因而那名富翁每飞一晚可以“节省”两天。英国税务当局随后修改规定，如果当天入境，待到午夜，算作一天。

为这些空中飞人所惧怕的正是政府机构的监管，税收只是政府对金融机构或者个人进行监督和控制的一部分。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



金融监管的传统对象是国内银行业和非银行金融机构，但随着金融工具的不断创新，金融监管的对象逐步扩大到那些业务性质与银行类似的准金融机构，如集体投资机构、贷款协会、银行附属公司或银行持股公司所开展的准银行业务等，甚至包括对金边债券市场业务有关的出票人、经纪人的监管，等等。

监管者与政治家是投票—纳税人（委托人）的最终代理人，因为归根结底，纳税人承担了存款保险机构的一切损失。由于代理人（政治家或监管者）在追求经济成本最小化方面与委托人（纳税人）的动机不一致，因此必然产生委托—代理问题。但是是不是成为空中飞人就能真正逃脱控制呢，虽然个人所纳税标准不同，在香港也要接受监督。如果作为金融高管，账户上出现不明来源的巨款，看看有没有人会主动找你“谈谈”。

政府的监管谁都逃脱不了，包括华尔街。

美国低收入者向银行借款以后，随着利率上升和房地产降温，其偿债风险也逐步产生。为了尽快将次级贷款收款权变现和防范风险，放贷银行通过金融衍生品出让收款权，而投资银行又再次甚至多次通过金融衍生品，将收款权出让。华尔街把次级贷包装、重组成 CDS 向世界各国大肆兜售。

华尔街自己制定规则，自己生产、销售那些叫人眼花缭乱看不懂的金融衍产品。华尔街用 1 美元做 100 美元，甚至 1000 美元的生意。就这样，华尔街以一个不可思议的杠杆率，用 1.2 万亿美元的次贷按揭债券套牢了一个价值 1000 万亿美元的衍生品市场。这 1000 万亿是什么概念？目前全球所有国家的产值也只有 50 万亿，而这个所谓金融衍生品市场是其 20 倍。

2007 年，高管薪水是员工的 275 倍，而在 30 年前，这一数据则为 35 倍。金融机构对高管的激励措施往往与短期证券交易受益挂钩，在高薪驱动下，华尔街的精英为了追求巨额短期回报，纷纷试水“有毒证券”，从而从事金融冒险。那些衣着光鲜的金融高管每天只消打几通电话或者在电脑键盘上敲击几下，就可以获得非洲、亚洲一个农民一年的收入。即使在金融危机爆发后，这些金融高管还要求发高额奖金。

华尔街过度创新的金融工具，缺少监管、过度杠杆化的金融风险，以及过高的金融高管的薪资压垮了华尔街。如果华尔街失去了金融监管，世界将会变得多么危险。

我们知道，如果监管者从纳税人利益出发，最大限度地降低存款保险机构的成本，需要完成几项任务。他们必须对风险过大的资产予以严格限制，制定较高的资本金要求，并且不得采取允许资不抵债机构继续运营的监管宽容的态度。然而，由于委托—代理问题的存在，监管者有反其道而行的动机。

事实上，在储贷协会破产危机的悲剧中，监管者时常放松资本金要求和对风险资产的限制，并采取监管宽容的态度。监管者之所以这样做，一个重要原因是试图逃避监管不力的指责。通过放松资本金要求和奉行监管宽容的理念，监管者能够掩盖资不抵债的银行的问题，并寄希望于这种状况会得以改善。爱德华·凯恩将监管者的这种行为称为“官僚赌博”。

监管者的另外一个动机是，通过与对其事业最具影响力的人的妥协，换取职位的稳定。这些人不是纳税人，而是政治家，他们力图让监管者放松对金融机构的监管，因为这些机构往往是其竞选的主要赞助者。国会成员经常游说监管者放松对某一储贷协会的管理，这个储贷协会曾经为其竞选赞助过大笔款项。受政治势力严重影响的监管机构很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

容易屈服于这些压力。

此外，美国国会与政府促成的1980年与1982年的银行法，使得储贷协会更容易从事高风险业务。这两部法律通过后，由于许可储贷协会经营的范围进一步扩张，对其加强监管的需要也随之变得相当迫切。储贷协会的监管机构需要更多的资源实施有效监管，但（被储贷协会成功游说的）国会不愿意拨出必要的资金。于是，储贷协会的监管机构人员不足，资金短缺，不得不削减必要性最大的实地检查。

我国最初的金融监管工作是由央行来执行的。但随着和国际接轨，要求央行加强制定货币政策的职能，因此央行的监管职能被独立出来，形成银监会和保监会，对所有金融机构包括银行和非银行监督管理。

想做空中飞人？其实，你并没有飞出如来佛祖的手心。

“外币往来”的外汇市场

A国有一个人要去B国旅游学习，当时A国与B国的汇率是1∶9，离开A国时，他带了1万元钱。到了B国，他先用1万元兑换到B国当地钱9万元。这个人在B国一共住了两年多，花了当地钱3万元。当他准备启程离开时，当地钱升值，对A国汇率为1∶5，于是这位旅行者就用剩下的6万元B国钱换到了12000元A国钱。也就是说他白白地在B国玩了一趟，还净赚了2000元。

这就是外汇市场的本质，利用汇率的多变性赚取差价。现在已经有越来越多的人投入汇市，那么外汇市场究竟是怎样运作的呢？它为什么会成为投资热点呢？

前些年，普通投资者对外汇市场的了解仅是一个外币的概念，然而历经几个时期的演进，它已较能为普通投资者所了解，而且已应用外汇交易为理财工具。

事实上，不论是否了解外汇市场，我们都已身为其中的一分子，因为口袋中的钱已使你成为货币的投资人。比如你居住于中国，各项贷款、股票、债券及其他投资都是以人民币为单位，换言之，除非你是少数拥有外币账户或是买入了外币、股票的多种货币投资人，否则就是人民币的投资者。

如果你居住在日本，基本上你已选择了不持有其他国家的货币，因为你所买入的股票、债券及其他投资或是银行账户中的存款皆以日元为单位。由于日元的升值或贬值，都可能影响你的资产价值，进而影响到总体财务状况。所以，已有许多精明的投资人利用了外汇汇率的多变进行外汇交易而从中获利。

外汇市场交易方式：即期外汇交易、远期外汇交易、掉期交易、外汇期货交易和期权交易。按外汇所受管制程度进行分类，外汇市场可以分为自由外汇市场、外汇黑市和官方市场。

自由外汇市场：是指政府、机构和个人可以买卖任何币种、任何数量外汇的市场。自由外汇市场的主要特征是：第一，买卖的外汇不受管制。第二，交易过程公开。例如：美国、英国、法国、瑞士的外汇市场皆属于自由外汇市场。

官方市场也就是指按照政府的外汇管制法令来买卖外汇的市场。这种外汇市场对参与主体、汇价和交易过程都有具体的规定。在发展中国家，官方市场较为普遍。

外汇市场更像一个农贸市场，所有的买家和卖家完全是开放的，体现了绝对的自由，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



买家可以自由地询价，卖家可以自由地报价，双方完全是在自愿的情况下进行交易。成交价格对于双方来说是“一个愿打，一个愿挨”，这一点和股票市场是完全不一样的，外汇市场没有集合竞价和电脑集中撮合的规矩。

另外，外汇市场并不是传统意义上的“市场”，它并没有像股票和期货那样有具体的交易场地，而是通过银行、企业和个人间的电子网络进行交易。你不可能在一个集中的场所观察利率的变动；货币的交易不在纽约股票交易所等交易所中进行。外汇市场是以场外市场的形式组织，几百个交易商（大部分是银行）随时准备买入和卖出以外国货币计价的存款。由于这些交易商随时通过电话和电脑联系，市场是极具竞争性的，事实上，它的功能与集中的市场没有差别。

1989 年 4 月里。全球每天进行的外汇交易超过 6000 亿美元，其中 1840 亿美元是在伦敦进行交易，1150 亿是在美国进行交易的，1110 亿是在东京交易的。仅仅 12 年后，截至 2001 年 4 月，全球平均每天的外汇交易量就已跃升至 1.2 万亿美元左右，其中 5040 亿美元是在伦敦交易的，2540 亿美元是在纽约交易的，1470 亿美元是在东京交易的。

外汇交易在许多金融中心进行，其中最大的交易发生在诸如伦敦、纽约、东京、法兰克福，以及新加坡之类的大都市里。世界范围的外汇交易量极为巨大，而且近年来还在不断膨胀。

在外汇交易过程中，直接的银行间市场是以具有外汇清算交易资格的交易商为主，他们的交易构成总体外汇交易中的大额交易，这些交易创造了外汇市场的交易巨额。也正是由于没有具体的交易所，因此外汇市场能够 24 小时运作。

世界上大部分国家都有自己的货币：美国的美元；欧洲货币联盟的欧元；巴西的瑞亚尔；印度的卢比；等等。国家间的贸易涉及不同货币之间的兑换。例如，如果美国企业购买外国商品、劳务或者金融资产，需要将美元（通常是以美元计价的银行存款）兑换成外国货币（以外国货币计价的银行存款）。

货币和以特定货币计价的银行存款的交易在外汇市场中进行。外汇市场中的交易决定了货币兑换的比率，进而决定购买外国商品和金融资产的成本。

需要注意的重要一点是，当银行、公司和政府谈及在外汇市场上买卖货币时，它们不是攥着一把美元钞票，卖出后收取英镑纸币。大部分交易是买卖不同货币计价的银行存款。因此，当我们说银行在外汇市场上购买美元，我们实际的意思是银行购买以美元计价的存款。这一市场的交易规模十分庞大，每天超过 1 万亿美元。

外汇市场上的单笔交易有时超过 100 万美元。决定汇率的市场不是为出国旅行购买外国货币的地方。事实上，我们是在零售市场上从交易商（例如，自营商或者银行）手中购买外国货币。由于零售价格高于批发价格，当我们在零售市场上购买外汇时，1 美元所换取的外国货币的数量少于在外汇市场上交易所获得的外汇货币数量。

如何在对冲基金中赚大钱

就在美国金融危机遥遥无期，人们陷入债务泥潭，经济全面萧条的时刻，金融杂志《Alpha》2009 年 4 月 13 日的一则消息引起了人们的关注：国际著名对冲基金投资者索罗斯自 2007 年美国陷入经济危机至今，总共大赚了 27.5 亿英镑，并居年度赚钱最多的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



对冲基金经理排名榜第四名。报道称，索罗斯等对冲基金经理的做空投机活动，被指是引发金融海啸的原因之一，消息令不少在经济危机中损失惨重的商人和家庭愤慨。

看到这里你一定很奇怪，对冲基金怎么会在经济全面萧条的背景下赚那么多钱呢？到底什么是对冲基金呢？

对冲基金，也称避险基金或套利基金，意为“风险对冲过的基金”，起源于20世纪50年代初的美国。当时的操作宗旨在于利用期货、期权等金融衍生产品以及对相关联的不同股票进行实买空卖、风险对冲的操作技巧，在一定程度上可规避和化解投资风险。

经过几十年的演变，对冲基金已失去其初始的风险对冲的内涵，演变为一种新的投资模式的代名词，即基于最新的投资理论和极其复杂的金融市场操作技巧，充分利用各种金融衍生产品的杠杆效用，承担高风险，追求高收益的投资模式。

1949年，一位专栏撰稿人琼斯用妻子的10万美元积蓄创办了第一家对冲基金，他当时的想法很简单，就是厌烦了“低买高卖”的传统炒股，想尝试从有钱人手中募集资金并用各种金融工具来降低股价的波动风险来赚取利润。

琼斯在股票投资中，首次将“卖空”应用到投资，因为单纯的“卖空”生意存在巨大的风险，琼斯将其与股票买卖联系起来：一方面用通俗的做长线的手法，低价买进几种具有投资价值的潜力股票，同时，他又借买进能够反映市场平均水平的股票，在市场上卖出。这样，只要买进的长线股票涨幅高于卖空的平均指数的股票，就会赚钱；相反，股市下跌，只要买进的长线股票的跌幅小于指数跌幅，也会盈利。

这种金融游戏的好处是它可以给基金投资者非常高的回报。原因是对冲基金可以操控比自有资本大得多的交易，因为它可以用“卖空”过程中获得的现金去“买空”。有时候对冲基金可以控制比自有资本大100倍的交易，这意味着如果它控制的资本上升1%或者它的负债下降1%，它的资本就会翻一番。

对冲基金的组织结构一般是合伙人制。基金投资者以资金入伙，提供大部分资金但不参与投资活动；基金管理者以资金和技能入伙，负责基金的投资决策。由于对冲基金在操作上要求高度的隐蔽性和灵活性，因而在美国对冲基金的合伙人一般控制在100人以下，而每个合伙人的出资额在100万美元以上（不同的国家，对于对冲基金的规定也有所差异，比如日本对冲基金的合伙人要求控制在50人以下）。由于对冲基金多为私募性质，从而规避了美国法律对公募基金信息披露的严格要求。

2011年中国香港证监会公布，保尔森对冲基金公司已在2月21日获得中国香港证监会发放的第一类牌照，获准在中国香港销售自己和其他公司的基金，并从事经纪业务。这是继去年索罗斯在中国香港设立办公室后，第二家声名显赫的国际对冲基金公司进驻中国香港。此外，国际对冲基金德韵集团则在上海开设了工作室。

全球最大对冲基金公司之一的尼克斯联合基金公司总裁詹姆斯·查诺斯则在近日宣称，近期他募集了2000万美元的离岸基金，对赌中国房地产泡沫破裂。

和詹姆斯·查诺斯一样，41岁的苏格兰对冲基金经理休·亨德利在近期发行了做空中国经济的特殊基金——中国“问题”基金，该基金类似巨灾保险。如果中国经济自身竞争力下降，该基金的投资者将会获得数倍的回报。

让琼斯想不到的是，在60多年后的今天，他发明的对冲基金已经成为少数人手中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的金融“武器”，一种可以让无数人倾家荡产，甚至可以影响一个国家的金融工具。

钱太多也是最近对冲基金迅速发展的原因。近几年来，国外对冲基金的发展非常迅速，已经从几年前的千余家发展到上万家，所管理的资金规模有的已经超过 700 亿美元，投资的领域几乎囊括证券投资、股权投资、收购兼并等资本运作的所有领域。

但是有专业人士称，虽然国泰君安、易力一达基金推出了“一对多”形式的对冲基金产品，但这并不意味着中国就拥有了真正意义上的对冲基金。

目前中国内地私募基金虽已出现对冲基金雏形，具有一定私募性和灵活性，但缺少对冲基金的灵魂——对冲（即同时进行两笔行情相关、力向相反、数量相当、盈亏相抵的交易）。在内地没有引入做空和对冲机制以前，其实没有一款“对冲基金”名副其实。

这种金融游戏的坏处在于对冲基金亏损起来也非常快。如果市场变化与对冲基金的估计相反，很容易就会耗尽对冲基金的资本或者至少可以损失到使它丧失卖空的能力，那些借给对冲基金股票或者其他资产的债权人会要求还债。

让草根金融能够茁壮成长

草根经济是指广泛存在于区县、街镇、社区、乡村的小型和微型企业、个体工商户、创业者、农户等经济主体所从事的生产经营活动的总称，目前我国城乡草根经济体总数已达 1.8 亿户，其融资需求额度小、期限短、需求急，且普遍缺少抵质押物和规范的财务信息。现行金融体系难以满足，因此要建设发展适合草根经济需求的草根金融体系。

到 2012 年，天津市小额贷款公司已达 81 家，在 2012 年底前有望达到 150 家。天津市已开业的小贷公司注册资本达到 76 亿多元，融资规模和服务功能不断扩大。截至 2011 年底，各小贷公司累计放贷达到 150 多亿元，贷款户数 6000 多户，贷款余额超过 80 多亿元，其中为小微企业和三农放贷达到 70% 以上，成为天津市金融改革一大亮点。

小贷公司这种“草根金融”的发展不仅对银行业的信贷工作起到了拾遗补缺作用，缓解了小微企业的融资难度，还为扩大就业、增加税收、维护社会稳定做出了贡献。

根据国内外经验，草根金融应发源于民间、根植于民间、服务于民间，其机构员工应贴近草根经济体，产品设计不注重抵质押，重视信用与现金流，操作简便，实行市场化运作并能实现商业可持续。

中小企业的金融需求具有客户多、较分散、笔数多、数额小、期限短、客户信息不足、缺少抵质押物等特点，这决定了现有的金融体系由于自身的缺失，很难满足它们的金融需求。我们现有的金融供给现状是：基层机构网点少，四大行退出县乡和社区，股份制和外资行分布明显嫌贫爱富，城商行、农商行、城信社、农信社等自身实力单薄，业务覆盖能力弱；邮储银行、村镇银行、小额贷款公司等尚处于试点起步阶段，金融产品单一，主要服务是抵、质押贷款，而缺乏抵、质押资产正是中小企业的软肋。此外金融机构还存在内部管理机制差、从业人员缺少积极性、政策支持少、监管层次多等问题。

这些缺失导致现有金融体系对中小企业的服务严重不足，阻碍了中小企业的发展，而且年初新增加的如此多的贷款究竟有多少进入了中小企业也令人怀疑，目前中小企业融资仍然困难。

一直潜心实业的研祥集团到小额贷款公司、村镇银行淘金，是很多民间产业资本向

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

金融业进军的一个缩影。我国银行业改革滞后、产业资本最先成熟，这一特征决定了我国产融结合的发动者不是金融资本，而是产业资本。目前我国政策规定银行业不能投资实业，所以目前我国大型集团企业产融结合的发展方式多为产业集团向金融业投资。

从国际国内经验看，只要风险控制得当，产融结合是企业实现跨越式发展、迅速做大做强的一个重要途径。据统计，世界500强企业中，有80%以上都成功地进行了产业资本与金融资本结合的经营行为，产业资本与金融资本融合已成为不可遏制的世界潮流。

在河南省兰考县胡寨村实践的何慧丽担心合作金融会不会“演变为地下黑经济”。她尝试过用四种力量去创办草根金融机构，前三种都以失败告终。

最初的模式是希望通过外力引导，把农民催生为草根金融的主力。然后，开始尝试由NGO为主力推动，由NGO筹集大部分资金，教训依然是“用钱不规范”。第三个模式是部门资本下乡，推动力量主要是农业局。结果，资金的使用缺乏经验，也缺乏监管，还难以逃脱寻租的恶果。

但何慧丽终于还是找到了第四条道路。她认识到草根金融要办成一种文化、经营等多方面的综合体，而不止于金融。在新思路下，何慧丽组织了胡寨村的种养业信用担保合作社。在新组织内，既有秧歌、太极拳等文化活动，也有统购统销的经营合作。在这种内部的小循环后，通过担保协会，合作社也得到了当地信用社的支持。

草根金融往往缺乏行之有效的理论指导，但是又需要有极强的实践性。因此需要加大扶持的力度。鼓励外资、民间资本组建草根金融机构，通过央行再贷款、政策性银行批发、商业银行转贷、社会资金委托放款等方式为草根金融提供资金来源。

在业务模式的选择上，建议支持农商银、农合银、农信社、村镇银行、小额贷款公司、邮储银行等机构在农村采用小组联保模式发放小额信用贷款，充分鼓励和支持国内国外的非政府组织在适当时机改制为小额信贷公司，支持广大城市商业银行、外资银行推广个人信用贷款技术，鼓励国有大型金融机构单设小企业贷款事业部从事微小贷款经营。

草根金融的监管权应当下放，日常监管以地方为主，对不吸收公众存款的小额贷款机构交给地方监管，发挥地方政府的积极性，由中央负责统筹协调并制定政策法规。应该加快制定《放贷人条例》，引导规范民间借贷行为，建立民间借贷市场。其他的配套服务也要跟上，比如金融咨询公司，为草根金融业务开展提供人员保障与业绩激励，组建数据库和征信体系，为各家贷款机构提供便利。

货币政策和财政政策也应该协调配合，为草根金融提供生长环境。给予一定的利率优惠，并实施税收减免政策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





第三章

复利
——时间是最好的资本

降息和“五加星期三”一样无意义

一个精神病院里的三个病人要求出院。心理医生对他们进行测试，问了他们同一个问题：“二加二等于几？”第一个病人回答：“等于五。”第二个病人回答：“等于星期三。”第三个病人回答：“等于四。”

于是，前两个病人被送回病房，第三个病人被允许出院。他临走时，医生随口问起他是怎么得出答案的，病人回答：“先生，这还不容易？把五加上星期三就是了。”

这是前美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘网页上的一则笑话，是某天格林斯潘与他的老朋友——前美国证监会主席阿瑟·莱维特打高尔夫球时讲的。

有着“经济沙皇”、“美元总统”称号的格林斯潘，在现实生活中是头顶见光、满脸皱纹、戴着黑框眼镜并永远穿着深色西服、前言不搭后语的糟老头儿。作为美国第十三任联邦储备委员会主席，艾伦·格林斯潘曾多次访问中国，许多人把他当做是美国国家经济政策的权威和决定性人物。比如他决定美国政府对通货膨胀的态度。格林斯潘讲话时往往没有中心、语言晦涩且模棱两可，他被媒体业界看做是“经济学家中的经济学家”和“语言大师”。

这个年过八十的老人对经济的影响无人能及，而他最拿手的武器就是“降息”。

1994 年，他一次接一次地提高利率，被人视为“简直疯狂”；1998 年的全球金融危机中沉着应战，三次削减利率，从而使美国免受金融危机的波及。2000 年初，在没有任何预兆的前提下，格林斯潘挥舞大棒，美国联邦备委员会宣布调降联邦基金利率 0.5 个百分点，世界股市顷刻之间暴涨，发生在格林斯潘身上的这种事不知有多少。

格林斯潘在任的 18 年时间里，美联储从未有过一次降息幅度超过 50 个基点，他主导的 25 个基点的渐进式调整策略，被外界称为“25 厘智慧”。

格林斯潘最擅长拿利率说事儿。而他手中的利率指的就是钱的价格，如同物价如果

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



上升的话钱的价格就会下降一样，利息下降就意味着钱的价格下降。因此，美国调降利息成了美元贬值的主要原因，因美国的利息导致美元的贬值；相反，人民币相对就会升值。当然，如果美国也同时对人民币调降相同的利率，那么，人民币也会贬值，这样对人民币和美元的汇率不会产生任何影响。

利息下调，企业的利息负担就会相应下降，企业就会考虑加大投资。假设银行的利息率为100/6，企业如果在这时从银行贷款加大投资，那么至少要取得10%以上的收益，才有能力归还贷款利息费用；当然，假如利息为8%，那么企业要至少取得8%的利润。从消费者的观点来看，当银行利息率为10%时，这时没有把钱存入银行，就少收了10%的利息款。

如果银行调低利息，保存现金的机会成本也跟着下降，消费增加。投资和消费增加，经济不就好转了吗？因此，降息成为刺激经济复苏的一种经典的重要手段。

降息对企业的结构调整也会产生重要影响。它将有助于改善企业收益，让暂时还未赢利的企业也看到了希望。降息的效果显著的话，仅仅凭借与实物竞争力不相关的利息费用的节约就可能会让陷于绝境的企业起死回生。这种效果若好，这世界上就再也找不到应该被砍掉的树了。

格林斯潘的降息对稳定美国经济起到了关键的作用，就算时至今日，降息仍旧是美国走出金融危机泥淖的重要救命稻草。但是，是不是说降息就一定能够使濒临危机的国家经济起死回生呢？

在谈论全球经济走势时，“转暖”和“恢复”是最常见的两个词。可怜的是不久前日本还被称为是“失去的10年”。失去的10年是日本描述本国90年代经济不景气情形时常用的一个词。日本由于结构调整和经济改革迟缓等缘故，导致公共负债是国内生产总值的123%，与某些发达国家40%～60%相比，这是相当高的比率。

虽然日本政府使尽了手段想恢复经济，但收效甚微。政府扩大支出扶持企业，却只是增大了财政赤字，利率已经低于1%，但民间投资仍然奄奄一息地“蜷缩”在那里，虽然经济发展不太尽如人意，脾气倒还是不小，频频跟国际信用评级机构“犟嘴”，结果，26年头一遭被国际两大知名信用评级机构穆迪和标准普尔给整了一顿，信用评级由最上级（AAA）降到了次长级（AA+）。

日本可以看成是物价下降和经济停滞并行的通货紧缩的典范。但是日本问题还不在于通货紧缩本身，指望通过降息来复苏的日本政府的努力似乎全部付之东流了。当一国遭遇经济不景气时，传统的处方就是中央银行降低利率或政府扩大财政支出，当时日本政府果断将利率由原来的0.75%降至0.50%，而扩大财政支出导致累积负债率已达到了年生产总额的1.2倍。尽管如此，望眼欲穿的经济复苏似乎仍很渺茫。

凡事都不能绝对化，并不是说利息降低，投资和消费就一定会增长，只有当消除不安感，对未来有了希望，投资才会增加。也正因为如此，日本虽然连续几年将利息降至1%左右，但都未能让消费和投资复苏，所以降息对日本来说，就像“把五加上星期三”一样没有任何意义。

假如利率已经降到了不再让投资者感兴趣的份上，这时无论利率再怎么下调，投资者都不会考虑投资，这样一来，指望用调息来刺激经济的手段全方位失败，这种现象被称做“流动性陷阱”。国民经济就将陷入一种无论涨息或降息都事不关己，投资者、企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



业和消费者对利息涨降都漠不关心的“陷阱”当中。一旦陷入流动性陷阱当中，利息政策将不再起任何作用。青蛙要从井里跳出来，还得多想几套招数才行。

0.5 个百分点率诞生一夜暴富者

全球金融界人士中流传着这样一句话：格林斯潘一开口，所有的投资者都得竖起耳朵，因为只有格林斯潘才是股市最大的庄家。在担任美联储主席的 18 年里，格林斯潘一直紧盯着美国的通货膨胀率，只要各项经济指标过热，他就会做出调高利率的暗示，为过热的股市降温。

时间一长，精明的投资者们发现，要想知道美国利率是否会调整，只要看一眼格林斯潘的公文包就行了——单薄的公文包意味着利率不会调整，而鼓鼓囊囊的公文包往往预示着格林斯潘“有话要说”。

虽然现在格林斯潘的指挥大棒已经成功移交到了新任美联储主席伯南克的手中，但是不变的仍旧是美联储降息 0.5% 的固定利率。

2011 年 11 月 30 日，这大概是仍旧处在经济危机中的世界证券市场最为欢呼雀跃的一天。美联储宣布，与英国央行及欧央行等 5 家央行达成一致，将下调美元流动性互换利率 0.5%，并将互换协议延长至 2013 年 2 月 1 日。加上中国下调存准率，两个因素共同造成当日欧美股市暴涨。

利息下调，追逐利益的资本自然会向对岸的证券市场游去。北京时间 12 月 1 日 5 时，道琼斯工业平均指数上涨 489.07 点，收于 12044.70 点，涨幅为 4.23%；纳斯达克综合指数上涨 104.83 点，收于 2620.34 点，涨幅为 4.17%；标准普尔 500 指数上涨 51.74 点，收于 1246.93 点，涨幅为 4.33%。

这一切都来自美国的 0.5 个百分点，由此可见联邦基金利率的调整对全球股市的大冲击。如果我所持有的股票在一天内暴涨了 4 个百分点，怎不令人欣喜若狂，没有什么像股票这样能够令人在一夜之内发生翻天覆地的变化了。

仅凭美国的一条新闻，纳斯达克市场一天就堆积起了 1.4 万亿元的“钱壁”，美国的纳斯达克市场和证券交易所各自的股票市价上升了 1500 亿元，日本和欧洲各国一天之内积累了天文数字的资产。

虽然我们说这次降息属于闪电式的降息，但这也绝对不是伯南克“头脑发热”直接照抄出来的。如果这是高效性的政策，那么有人肯定要问，伯南克为何要果断地学习格林斯潘，将利息调低 0.5 个百分点，又为何只调低 0.5 个百分点？利息调得更多，各国的证券市场不是波动得更厉害吗？

经济可不是小孩子们过家家，如果美联储一下子把利息下调 2% ~ 3%，精明的投资者肯定会将此视为经济即将不景气的“信号”，从而在投资上持更保守的态度；此外，大幅度地下调利息还有引发通货膨胀的危险。可以说，伯南克这次调息的决定是选择了最适当的时机，并使调息发挥出最大的作用。

利息对经济的影响具有复合性，利息下降，有助于经济复苏、债券收益、证券的价值上扬，这是谁都知道的常识。

罗杰斯在受访时曾说：“每当美联储转向拯救其在华尔街的朋友时，情势就会恶化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



若伯南克早点采取加印钞票的动作，是的，我们将步入严重衰退。美元将大跌，债市将崩溃。美国将出现许多问题。”

美国劳工部发布的数据显示，8 月份美国遭遇了 2003 年以来的首次工作岗位下降。此外，8 月份美国的批发销售额、工业生产额的增幅也比预测的要低。美国商务部将于 19 日发布 8 月份的建筑业数据，外界估计该月美国的新屋建造量将创 1995 年以来的新低。

世界上没有免费的午餐，利息下降，刺激消费和投资，又会产生通货膨胀的副作用。因此，如果经济过热就要涨息，经济出现乏力时就要降息，总是在利息上做文章。至今为止，还没找到能同时抓住景气和抑制通货膨胀这两只兔子的灵丹妙药。

同时，经济停滞又是失业率增加的代名词，它们之间的关系也可用失业和通货膨胀或国内生产总值和通货膨胀来说明。熟悉凯恩斯经济学的朋友一定知道菲利普曲线，即短期通货膨胀可以换取较低的失业率。经济景气和通货膨胀，总之只能选择一个，牺牲另一个，其比率我们称为“牺牲率”。举例来说，为了抓住 1%的通货膨胀率，国内生产总值就要“牺牲”掉几个百分点。

近来金融市场起伏不定，全球金融损失远远超出了此前最为悲观人士的预估，但市场倾向于自我调控。美联储做出降息决定目的是先发制人，抑制金融市场收缩对经济可能造成的不利影响，近来金融市场大动荡已经提升了全球范围经济前景的不确定性。还贷违约率与丧失抵押品赎回权数量可能进一步上升。

即便这次美联储之降低了 0.5 个基点利率，迟早还会继续降低，而在 2012 年底前更是可能降至 4.5%。任何可能被视为“救援”的措施将增加美联储的道德风险——将使投资者今后认为美联储反正会帮他们挽回损失，从而采取更多冒险行动。

单纯希望光凭经济政策同时控制通货膨胀和保持好的经济形势，这是不太可能的事。搞不好，还会出现物价上升、经济却依然不景气的“黑洞”。好景气和通货膨胀，就像拔河的两端，你到底选择哪一端呢？当然，牺牲率低的政策才是最理想的政策，但是，这也只能在用过之后才能计算出来。

躺着赚钱的金融家和街边乞丐

金融行业高管拿百万高薪并非什么新闻，多家银行发布补充年报，披露其高管收入。动辄几百万元，甚至有 2 人收入超过 2000 万元。

深发展董事长法兰克·纽曼 2285 万元的税后年薪，或者是民生银行两位高管超过 1000 万元的年薪，这样的薪酬水平，在很多人看来都“高得离谱”，特别是与同等规模或者创造同等利润的非金融企业相比更是如此。同样，即使在金融业中待遇偏低的国有银行高管，与其他“副部级”国企的高管相比，薪水也是“高得离谱”。

在金融家高薪的背后是人们议论纷纷与横加指责。人们当然愤愤不平：金融家朝九晚五，生活如此安逸还能够赚钱。相比之下，却有那么多的乞丐在路边乞讨，一整天只够解决温饱。在乞丐进行乞讨的时候，金融家在床上轻轻松松把钱赚到手，为什么会这样？

原因就在于，金融家们掌握了复利的奥秘。爱因斯坦曾经这样感慨道：“复利堪称是世界第八大奇迹，其威力甚至超过原子弹。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

复利竟有如此神奇的力量，那么究竟什么是复利呢?

复利是指在每经过一个计息期后，都要将所生利息加入本金，以计算下期的利息。这样，在每一个计息期，上一个计息期的利息都将成为生息的本金，即以利生利。复利和高利贷的计算方法基本一致，它是将本金及其产生的利息一并计算，也就是人们常说的“利滚利”。

复利的计算是对本金及其产生的利息一并计算，也就是利上有利。复利计算的特点是：把上期末的本利和作为下一期的本金，在计算时每一期本金的数额是不同的。复利的计算公式是：$S=P(1+i)^n$

复利现值是指在计算复利的情况下，要达到未来某一特定的资金金额，现在必须投入的本金。所谓复利也称利上加利，是指一笔存款或者投资获得回报之后，再连本带利进行新一轮投资的方法。复利终值是指本金在约定的期限内获得利息后，将利息加入本金再计利息，逐期滚算到约定期末的本金之和。

例如：拿 10 万元进行投资的话，以每年 15% 的收益来计算，第二年的收益并入本金就是 11.5 万，然后将这 11.5 万作为本金再次投资，等到 15 年之后拥有的资产就是原来的 8 倍也就是 80 万，而且这笔投资还将继续以每五年翻一番的速度急速增长。

这其实是一个按照 100% 复利计算递增的事例。不过在现实中，理想中 100% 的复利增长是很难出现的，即使是股神巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司，在 1993 年到 2007 年的这 15 年里年平均回报率也仅为 23.5%。

不过，即使只有这样的复利增长，其结果也是惊人的。金融领域有个著名的 72 法则：如果以 1% 的复利来计息，经过 72 年后，本金就会翻一番。根据这个法则，用 72 除以投资回报率，就能够轻易算出本金翻番所需要的时间。

比如，如果投资的平均年回报率为 10%，那么只要 7.2 年后，本金就可以翻一番。如果投资 10 万元，7.2 年后就变成 20 万元，14.4 年后变成 40 万元，21.6 年之后变成 80 万元，28.8 年之后就可以达到 160 万元。每年 10% 的投资回报率，并非难事，由此可见要想财富增值，首先必须进行投资。根据 72 法则，回报率越高，复利带来的效应收益越大。而银行的存款利息过低，所以储蓄并不是增值财富的根本选择。要想保持高的收益，让复利一展神奇的话，那就需要进行高回报率的投资。

从复利的增长趋势来看，时间越长，复利产生的效应也就越大。所以，如果希望得到较高的回报，就要充分利用这种效应。进行投资的时间越早，复利带来的收益越大。在条件允许的情况下，只要有了资金来源，就需要进行制定并开始执行投资理财的计划。

复利的原理告诉我们，只要保持稳定的常年收益率，就能够实现丰厚的利润。在进行投资的选择时，一定要注重那些有着持续稳定收益率的领域。一般情况下，年收益率在 15% 左右最为理想，这样的收益率既不高也不低，稳定易于实现。找到稳定收益率的领域后，只要坚持长期投资，复利会让财富迅速增值。

还要注意到，复利的收益是在连续计算的时候，才会有神奇的效应。这就要求我们在投资的时候，要防止亏损。如果一两年内，收益平平还不要紧，一旦出现严重亏损，就会前功尽弃，复利的神奇也会消失殆尽，一切又得从头开始。利用复利进行投资时，需要谨记的是：避免出现大的亏损，一切以“稳”为重。

华人世界的首富李嘉诚先生自 16 岁白手起家，到 73 岁时，57 年的时间里他的资产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



达到了126亿美元。对于普通人来说，这是一个天文数字，李嘉诚最终却做到了。李嘉诚的成功并不是一次两次的暴利，而在于他有着持久、稳定的收益。

让李嘉诚的财富不断增值的神奇工具就是复利。复利的神奇在于资本的稳步增长，要想利用复利使财富增值，就得注重资本的逐步积累。改掉随意花钱的习惯，这是普通人走向复利增值的第一步。

所以，我们要学会每天积累一些资金，现在花了1元钱，持续投资，将种子养成大树。所以说成功的关键就是端正态度，设立一个长期可行的方案持之以恒地去做，这样成功会离我们越来越近。

利率上升2%要多交33万

2006年中国人民银行宣布，从4月28日起上调金融机构贷款基准利率。

一年期贷款基准利率上调0.27个百分点，由现行的5.58%提高到5.85%，其他各档次贷款利率也相应调整。金融机构存款利率仍保持不变。个人住房贷款（商贷）利率也包含在本次调整之中。从4月28日起，5年期以上个人自营性住房贷款的基准利率将由6.12%提高到6.39%，个人能享受到的最优惠的下限利率由5.508%提高到5.751%。

个人从银行获得的最优惠房贷利率上涨了0.2个百分点，使许多人的住房按揭月供上涨数十、上百元，而这次利率上涨的幅度更大，月供负担又有增加。

利率就是如此起伏不定，尤其是对于在银行贷款的人们来说，利率上调简直是一场噩梦。就算贷款利率和存款利率同时上调，也基本上是存款利率微调而贷款利率大涨。0.27个百分点在数学上不算个大数，如果一个贷款人从银行贷款1700万元，银行上调2个百分点，那么他就至少要多交33万元。

多年来，经济学家一直在致力于寻找一套能够完全解释利率结构和变化的理论，“古典学派”认为，利率是资本的价格，而资本的供给和需求决定利率的变化；凯恩斯则把利率看做是“使用货币的代价”。马克思认为，利率是剩余价值的一部分，是借贷资本家参与剩余价值分配的一种表现形式。利率通常由国家的中央银行控制，在美国由联邦储备委员会管理。现在，所有国家都把利率作为宏观经济调控的重要工具之一。当经济过热、通货膨胀上升时，便提高利率、收紧信贷；当过热的经济和通货膨胀得到控制时，便会把利率适当地调低。因此，利率是重要的基本经济因素之一。

真正控制货币乘数阀门的却是利率。对于贷款投资者而言，利率就是资金的使用成本，利率高到一定程度，说明资金的成本太高了，厂商就不愿意贷款投资了，生产受到一定的限制，当利率降低到一定程度，投资需求就会逐渐增加；相反，当利率向下降的时候，物价指数下降，说明经济已经开始变冷了。在资金市场里，利息率如同一个裁判，在各种投资项目面前树起一个标杆。凡是投资收益率高于利息率的项目就能成立；否则不然。这就为资源流向何处提供了调节机制。

在当前我国社会经济领域里，能够撬动整个经济的杠杆倒有不少，其中运用得最多的要数存贷款利率。当我国被认为处于“通货膨胀”时期实行从紧货币政策时，有关方面频繁调高存贷款利率。

以一年期定期存款利率为例，自2007年3月18日起，在不到9个月的时间里，连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

续 6 次上调，将此前的年利率 2.52% 飙升至 2007 年 12 月 20 日的年利率 4.14%，增幅为 64.3%。曾几何时，风云突变，被认为处于“通货紧缩”时期实行宽松货币政策时，有关方面频繁调低存贷款利率。

仍以一年期定期存款利率为例，自 2008 年 9 月 16 日起，在不到 3 个月的时间里，连续 4 次下调，将此前的年利率 4.14%，猛砸至 2008 年 12 月 23 日的年利率 2.25%，跌幅为 45.7%，达到 2006 年 8 月 19 日以前的水平，或者说已经将利率降到了 2002 年的水平，离改革开放以来的最低点 1.98%，只差 0.27 个百分点。而且还有人说仍有下调空间，或者说有可能实行零利率。目的是十分明显的，这就是要运用利率杠杆去撬动整个社会经济。

利率对消费的影响其实也是通过股市实现的。一般而言，当利率下降时，股市价格上升。20 世纪 90 年代后期美国道琼斯工业平均指数突破 1 万点大关，与降息的扩张性货币政策密切相关。股票是美国人财产的主要形式之一。股价上升就是财产的增加。

假如一个有 10 万股股票的人，如果每股股票从 10 元上升到 20 元，就等于他的财产从 100 万元增加 200 万元。财产是直接影响消费支出的原因之一，因为财产收入也是决定消费的收入组成部分。股价上升，资产增值还增强了消费者的信心，使他们更敢花钱。美国的边际消费倾向从 0.676 上升到 0.68 与股市的影响不无关系。利率下降引起的投资与消费互动以及股市价格上升。

住房贷款对利率变动十分敏感。降息当然拉动了住房投资。降息就有效地刺激了投资增加。住房投资，即私人购买或建造住房，是利用长期抵押贷款进行的。由于期限长，利率微小的变动都影响极大。例如，假设是为期 25 年的 10 万元贷款，当年利率为 5% 时，每月偿还本息共 584 元，当年利率为 10% 时，每月偿还本息共 908 元，当年利率为 15% 时，每月偿还本息 1280 元。由此看出，当利率上升一倍时，每月偿还的本息也几乎上升一倍。

利率是经济学中一个重要的金融变量，几乎所有的金融现象、金融资产均与利率有着或多或少的联系。当前，世界各国频繁运用利率杠杆实施宏观调控，利率政策已成为各国中央银行调控货币供求，进而调控经济的主要手段，利率政策在中央银行货币政策中的地位越来越重要。合理的利率，对发挥社会信用和利率的经济杠杆作用有着重要的意义，而合理利率的计算方法是我们关心的问题。

根据公开市场业务决定拆借率

2012 年 2 月银行间拆借市场利率涨跌互现，但下跌的面积和幅度较大。在大幅跳水 101 个基点后，14 天期拆借利率昨天回落至 3.7758%，远低于春节前的 7% 水平。资金面正从节前的紧张氛围中逐渐放松，而央行于 2 月可能恢复暂停了 5 周的公开市场操作。

春节前后存款准备金率下调的预期落空，央行再度恢复公开市场操作，预示着监管层对目前资金面的情况较为乐观，货币政策放松步伐可能不会像想象得那么快。

中金发布的研究报告指出，春节前后流动性好于去年春节同期，存款准备金率迟迟未见调整，说明货币政策虽较 2011 年已经出现微调，但基调依然谨慎。在这样的经济环境下，货币政策仍将表现为预调微调式的宽松，其放松的力度会比较谨慎，难以超越市场预期。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



虽然拆借率对金融市场的整体走势反应敏感，但这不是银行当局为了调节经济强制决定拆借率。一旦银行发布拆借率目标水准，市场会立刻作出反应，但一般情况是在发布会之前预期会议结果，事先作出反应。

作为执行通货政策的中央银行，当然希望包括金融机构的所有市场参与者都按通货当局的意思进行操作，但为了不是那样的情况应准备对策。因为以收益为原则的金融资金不会乖乖接受当局的意思。所以中央为了在市场上实现决定的通货政策，准备了吸收或放出资金的一种吸尘器。这个吸尘器就是被称之为“公开市场业务（open market operation）”的通货政策手段。

公开市场业务是货币政策工具之一，指的是中央银行在金融市场上买卖政府债券来控制货币供给和利率的政策行为，是目前多数发达国家（更准确地说是大多数市场经济国家）中央银行控制货币供给量的重要和常用的工具。

根据中央银行在公开市场买卖证券的差异，可分为广义和狭义的公开市场。所谓广义公开市场，是指在一些金融市场不发达的国家，政府公债和国库券的数量有限，因此，中央银行除了在公开市场上买进或卖出政府公债和国库券之外，还买卖地方政府债券、政府担保的债券、银行承兑汇票等，以达到调节信用和控制货币供应量的目的。所谓狭义公开市场，是指主要买卖政府公债和国库券。在一些发达国家，政府公债和国库券发行量大，且流通范围广泛，中央银行在公开市场上只需买进或卖出政府公债和国库券，就可以达到调节信用，控制货币量的目的。

当经济处于过热时，中央银行卖出政府债券回笼货币，使货币流通量减少，导致利息率上升，促使投资减少，达到压缩社会总需求的目的。

当经济处于增长过慢、投资锐减不景气的状态时，中央银行买进政府债券，把货币投放市场，使货币流通量增加，导致利息率下降，从而刺激投资增长，使总需求扩大。

这个手段简单说明如下：用吸尘器吸收市面上的资金，市场上就会缺少资金，造成利率上涨；相反放出资金，市面上就会出现资金过剩，造成利率下降。

如果中央银行不使用这个吸尘器，那么金融通货委员会的会议结果和中央银行总裁的发布就成了一纸空文了。因为存在公开市场业务，所以一旦决定调高拆借率目标水准，市场参与者只能上调利率进行交易了。

空口白说，即便是中央银行总裁的话，市场上也不会有人听。所以从法律上给中央银行总裁赋予了吸尘器使用权。就是说，可以为了公开市场业务，发行货币稳定债券等。

公开市场业务是中央银行在金融市场上以金融机构为对象进行货币稳定债券、回购等交易，变化资金供需，调节通货量和短期市场利事的政策手段。这种手段从美国开始运用，成为了大多数国家的流动性调节手段。

中央银行根据中央银行法，将货币稳定债券和回购协议债券（repurchase agreement，在一定时间后以售价另加利息进行回购为条件的债券）的发行等公开市场业务，作为核心通货政策手段，例如金融通货委员会决定每月上调 0.25%的拆借率标准。金融通货委员会的议长中央银行总裁会以记者招待会或记者说明会的方式进行发表。如果媒体所报道的利率水准与开会前利率专家的预测相一致时，市场不会有特别反应，但如果与预期不符，那么会立刻对市场造成影响。

如果，首先银行等金融机构提高贷款、存款利率，那么其他金融机构和债券市场的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



利率也会随之上涨。为什么市场会出现如此听话的反应呢？是为了给金融界的首脑中央银行总裁面子吗？回答当然是“NO”。

中央银行向商业银行销售回购债券和货币稳定债券，那么各银行为了支付存款向中央银行上交的存款准备金就会减少。银行为了维持存款准备金，只能减少贷款，或向同业银行借贷一天为期的短期投放。在这个过程中拆借率就会调整到金融通货委员会发布的标准。

但对于公开市场业务，中央银行不做另行通知或发布，所以新闻就不会有报道。所以一般市民不会理解台后的这些原理。但一旦理解公开市场业务，就能明确理解利率和通货量的关系。

掌握景气与市场利率之间的关系

利率会在长期短期内重复发生变动。景气变动左右利率变动的大趋势，在大趋势中根据金融市场的资金供需，利率会发生变化。

如果要用一句话来形容利息，那就是利息是钱的价格。利息上升了，钱的价格当然也跟着上升。消费者响应家庭储蓄的号召，厉行节约，企业经营费用也由于金融费用支出而上涨，投资意愿下降，股票价格下跌，因此经济一旦“高热感冒”，最优先实施的政策就是提升利息。

但是，如果利息上涨，期待的投资利润比利息更高的话，这时即便是涨息也不能遏制投资热潮。在经济增长率较高的国家里，期待收益率也高，虽然物价相应地在上涨，但工资也在涨，因而消费不会缩减，所以，利息是反映期待的经济增长率和通货膨胀的决定性因素。换句话来说，当利息比期待的水准要低的话，投资或消费不会大幅下降。在经济持续增长的美国，由于现在国家出台的利息比居民可以接受的利息要低的缘故，因此，即便利息上涨，仍然不足以向景气上升“折腰”。

经济是由相当于我们身体的骨骼和肌肉的实物经济部门和相当于血管的金融部门组成。就像我们身体的活动和吸收营养对血管产生影响，血管也影响我们的身体，经济的实物部门和金融部门也在相互影响中成长和发展。

实物经济越扩张，企业为了应对消费需求会扩大投资。所以在交易资本的金融市场上，企业的资金需求上升，就会理所当然造成利率上涨。直至企业判断消费需求不会再增长，紧缩投资为止，资金需求会持续增加，市场利率也会一直上涨。

经济逐渐扩张，政府也会担心经济过热造成的物价上涨和无序投机，会采取提高拆借率等金融紧缩政策。利率提高后，因为金融费用负担加重，企业也会逐渐慎重考虑追加投资。利率上涨到一定程度，金融费用超过投资收益率，销售收益率恶化，企业就会降低开工率，调整雇佣等，采取投资紧缩政策，那么生产和供给就会减少，因雇佣减少，消费需求也会下滑，经济就会开始倒退。

利息再进一步下降，就出现负利息，这时，存钱的人反而要向银行支付保管费。这样一来，用利息完全调配不了景气。比起不景气的时候，利息政策在景气时的适用度更高一些。

2009 年，随着疯狂的货币信贷，邪恶的资产泡沫伴随着鲜血和拆迁升腾。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



通过观察利率曲线表，长期利率曲线组上半年维持2%以下并开始下降，而隔夜率始终维持在1%以下，这为疯狂的炒作提供了很好的基础，很快股票在短短几个月内翻了好几翻。进入7月，市场开始顶着利率暴涨。这就是市场的奇妙之处了。利率就像美元指数，与市场的关系是固定的，但是并不是实时对应。有的时候会出现一些前后的差距。因此长期利率曲线组必然是长线投资者使用的。2009年7月以后长期利率组开始上升到2%以上，短期利率也出现了很大的上涨，此时股票还在上涨。

终于在中国建筑的强大作用下，伴随惊天动地的巨量，市场见了大顶。但是由于利率虽然上涨，仍然在可以接受的2%左右，所以绝大部分不太需要资金的小盘股还可以继续玩下去，这也就是2009年出现的奇怪现象之一吧。长期利率组上升后，如果市场还在加速赶顶，当然不应该卖出，但是要注意已经进入了顶部区域，随时依据股票的技术分析抛售。

这也辩证地说明，任何分析手段都不是绝对和唯一的，更不是精确的。比利率是多少更重要的是利率的变化趋势和变化率。所谓进行短线投资的投机者，应该正确理解金融市场的资金供需，敏感作出反应。

对于个人投资者，根据景气变动选择跟随大趋势的利率利用战略，更有助于方便安全地提高收益率。想要利用利率经营资产的人以及想要提高杠杆效果（1everage effect，通过贷款等利用他人的资本提高自身资本收益率的效果）的投资者，把握利率走势对资产管理战略非常重要。

利率上涨的时期，投资债券或债券型基金，虽然不会像股票那样损失巨大，但不能获得资产增值的机会或会遭遇小损失。而景气下降时，执迷于股票投资，可能会倾家荡产。

在景气和利率的关系中一定要记住一点。即便利率上升，只要有超过金融费用以上收益的事业或项目，企业不会吝啬于投资。但景气下滑时，立即将资金转移到高利息的变动利息商品上，也并不是明智的决定。那样的结果利率将会下降，收益率减少，比起选择初期利息较低的长期商品，可能会遭受相对巨大的损失。

掌握市场利率走势，确立资产管理战略

早在400年前，莎士比亚在《威尼斯商人》中就传达了“分散投资”的思想——在剧幕刚刚开场的时候，安东尼奥告诉他的老友，其实他并没有因为担心他的货物而忧愁：“不，相信我；感谢我的命运，我的买卖的成败并不完全寄托在一艘船上，更不是倚赖着一处地方；我的全部财产，也不会因为这一年的盈亏而受到影响。”可见资产配置的概念并非近代的产物。

资产配置其实就是指投资者根据个别的情况和投资目标，把投资分配在不同种类的资产上，如股票、债券、房地产及现金等，在获取理想回报之余，把风险减至最低。

实际上我们的钱是分成三类的，一类是日常生活开销，像柴米油盐等生活要消费掉的钱，这个钱您肯定是不能做一些风险投资。第二类是保命的钱，有一天，突然有一些应急的事，您要应对这些事情，可能要把它配置到保险上去，这个资金也是不能用来做风险投资的。第三类，即您可以用来投资的闲置资金。我们对这部分资产会进行一个配

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



置，包括权益类资产，比如股票或股票式基金，固定收益类资产，包括债券、债券型基金、现金类资产、货币市场基金、存款，等等。比如，有人希望达到每年 15% 的收益率，那么分解下来可能是：权益类资产占 60%，回报为 20%，固定收益类资产占 30%，回报为 8%，现金类产品占 10%，回报为 2%，加权算出来就是：

$$60\% \times 20\% + 30\% \times 8\% + 10\% \times 2\% = 14.6\%$$

每年综合回报率为 14.6%，已经很高了，按照 72 法则，差不多 5 年资产翻一番呢！

在经济持续扩张局面中，最好能最大限度增加股票比重。虽然根据投资倾向，收益会有所差异，但在可以承受的范围内尽量扩大股票比重，是能够最大限度实现资产增值的投资战略。

相反，应该最大限度减少对债券和债券型基金的投资。因为利率上涨会造成债券价格下降，所以在这个时期债券和债券型基金的整体收益率甚至会不如定期存款。如果资金放在 MMF 上，那么建议转移到 CMA 或 MMDA 等商品。如果在短期内想安全管理资产，那么最好是将资金放在 CMA 或三个月以内的短期储蓄商品中。

为了购买自住房产或投资房地产利用贷款时，如果偿还期限在五年以内，就使用固定利率贷款，如果偿还期限在十年以上，最好利用浮动利率贷款。

在景气收缩局面中，利率一般会下降。所以，如果贷款期限是长期，利用浮动利率，比固定利率贷款不利的时间仅为 3 ~ 4 年。在其余更长的时间里可以以更低的利率使用资金了。而且先利用固定利率贷款，2010 年左右换成其他银行的浮动利率贷款也是不错的方法。这样操作，可以在大部分情况下，节省手续费。如果是可以选择固定利率和浮动利率的贷款商品就更好了。

有停泊在防波堤之内港口的渔船。因为有防波堤阻挡波浪，所以天气多么恶劣，不会存在安全问题。然后，有在近海作业的近海渔船。因为在防波堤外，所以没有任何设施可以在天气恶劣时阻挡波浪。最后，有到公海作业的远洋渔船。到风险大的海域捕鱼的船舶肯定会很大，捕到鱼的大小和量也会很大。类似地，以安全性为标准进行分类，可以轻松理解金融商品。

其中以作业海域为标准进行分类，船舶可以简单分为三种。虽然金融商品种类繁多，无法一一说明，但根据法律和合同的形态为标准进行分类，可以分为以下三种商品。

（1）最安全的是存款

存款就像停泊在防波堤里侧港口的渔船，是安全的金融商品。这是可以保证本金，可以得到存款保护的金融商品。收益根据存款时的利率得到保障，到期时可以获得本金和约定的利息。这虽然是安全的，但考虑到实质性收益，排除物价上涨因素，其收益是呈负值的。

（2）追求收益的收益型证券

收益型证券（beneficiary certificate）是指将资产信托给他人，获得其收益的证券。这就像在防波堤外面的近海作业的渔船那样，完全暴露在危险中，可以正式追求收益的商品。

收益型证券不能保障本金，也更无法受存款保护。收益根据运营业绩浮动，到期时可能获得很高收益，也可能损失本金。

（3）高风险和高收益成正比的共同基金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



共同基金（mutualfund）是以有价证券投资为目的的，投资者拥有公司股份的形态。表面看起来是和收益型证券类似的商品，但实质和性质却非常不同。共同基金本身就是一个法人，投资者作为受益者，可以行使股东的权利。

共同基金就像是在公海作业的远洋渔船，非常具有攻击性，而且风险也高。收益型证券大致上投资到股票和债券，但共同基金是主要以股票投资为目的的商品。

作为一个理财概念，我们需要根据每个人投资计划的时限及可承受的风险，来配置资产组合。您所有的资产投在不同的产品项下，每个产品有它固有的属性，有些产品属于收益比较好，波动性很高的，但是它往下也会波动。有些产品收益比较低，比如活期或者定期存款。有些产品是随时能变现的，什么时候想用都行，当然收益率就会低。综合所有这些收益率，能符合您的具体情况的组合就是好组合。

时间就是金钱，掌握复利投资的秘诀

投资的成败包含了许多原因，但永远不变的原则是，在跟时间的斗争当中，谁的忍耐力强，谁就能获得成功。比如说投资一年就必须收回本金的人与十年收不回本金都感到无所谓的投资者相比，谁的投资成功可能性更大一些呢？毫无疑问，拥有富余时间的投资者能充分享受时间效用，创出更多的价值。

现假设一次性投资 10000 元，投资期是 40 年，复利率是 5%，那么 40 年之后的收益额为 7.03 万元。但如果复利率是 15% 的话，40 年之后就有 267.86 万元的收益。如果复利率为 25% 的话，那么 40 年之后的收益额就高达 7523.16 万元。

如果将前面的一次投资 10000 元变成每年追加投资 10000 元，假设复利率是 10%，那么 10 年之后的投资收益就是 18.53 万元。再过 10 年，就有 64 万元的收益。那么 40 年过去，它的收益就是 487.85 万元。每年追加复利投资，随着时间的流逝，收益回报呈几何级数上涨。

虽然复利率只有百分之几的差异，但是时间越长，回报额之间的差距就越大。这就是复利的“黄金戏法”。这就是看似不太可能的“利滚利”的复利投资效果。

超前投资，赚取未来钱，是最容易让你从一无所有变身超级富豪的方式。除了我们常见的开公司创业外，你还可以通过购买原始股、期房等实现这一目标。当然，我们在本节要给大家介绍的，并非这些，而是威力更大的投资秘诀复利。这个概念充满魅力，连爱因斯坦都说复利是 20 世纪最伟大的发明。

虽然钱是成功投资的最基本要素，却并不是唯一要素，勇气与时间也是必备要素。沃伦·巴菲特是时间复利的最好代言人。现年 85 岁的沃伦·巴菲特通过近 40 年的时间，将一个摇摇欲坠的纺织企业转变成了一家拥有 73 家控股企业、总资产达 1650 亿美元的投资公司，同时也使自己成为全球第二富有的人，仅次于微软公司董事长比尔·盖茨。如果 1965 年投资 1000 美元巴菲特的公司，现在已经升值到 550 万美元。

与传统意义上靠继承或者生产致富的富翁不同，巴菲特从未参与实际的商品生产或销售，他麾下的投资旗舰——伯克希尔·哈撒维公司更像一个巨型的私募基金，投资逐利就是它的主业。

1989 年，巴菲特认为可口可乐公司的股票价格被低估，因此他将伯克希尔公司 25%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



的资金投入至可口可乐股票中并从那时起一直持有至今，该项投资从最初的 10 亿美元已经飙升到今天的 80 亿美元。

1965~2006 年的 42 年间，巴菲特旗下的伯克希尔公司年均增长率为 21.4%，累计增长 361156%，同期标准普尔 500 指数成分股公司的年均增长率仅有 10.4%，累计增幅为 6479%。仅此一项，举世罕敌。

虽然已经获得不菲的财产，但沃伦·巴菲特还是选择每年追加投资，使自己的投资本钱逐年增加。如今，沃伦·巴菲特的个人资产已超过 430 亿美元。可见，投资的时间越早，并且每年的追加投资都采取复利投资的方式，将会获得巨大的成功。

复利就是最能体现时间就是金钱这一真理的商品。许多通过理财投资致富的人都深有感触地认为：“复利投资是登上富人宝座的阶梯”。

以钱赚钱远胜于以人赚钱，关键还在于复利效果。复利，这个被爱因斯坦称为比原子弹还要具有威力的工具，简单地说就是“利上加利”，其计算公式是：本利和 = 本金 ×（1 +利率）^{n}（n：期数）。

举例说明：10000 元的本金，按年收益率 10% 计算，第一年年末你将得到 11000 元，把这 11000 元继续按 10% 的收益投放，第二年年末是 11000 × 110% =12100 元，如此第三年年末是 12100 × 110% =13310 元，到第八年就是 21400 元。

同理，如果你的年收益率为 20%，那么三年半后，你的钱就翻了一番，10000 元变成 20000 元。如果是 20 万元，三年半后就是 40 万元，效果相当惊人吧！

复利的概念很简单，也很容易理解。但是，各种投资理念当中，最容易被人看轻的也是复利。虽然初次投入的钱微不足道，但是随着投资时间的延长，投资回报率就会以几何级数增长。因此，你希望尝到投资复利的甜头，就一定要尽可能地延长投资时间。

对于普通投资者来讲可以多关注长期投资，现在的储蓄是为了将来更好地消费，股市、汇市和理财产品各 1/3 的投资方式，风险水平属于中等偏上。不过，投资更重要的是适应个人风险偏好，偏好低风险的人群应多考虑投资国债和银行类理财产品，而偏好高风险的适应人群则可以多考虑投资股票、外汇买卖，甚至是期货产品。

尽可能早地投资，投资的周期尽可能地拉长，就能获得较高的收益，这跟酒越酿越醇的道理一样。在决胜点上，复利具有四两拨千斤的效果。虽然该投资商品的复利收益率只比别的投资商品多 0.1%，但是在最终的收益决算时，却能获得比其他投资商品高数倍乃至数十倍的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

越早运用经济学规律，

拥有的财富越多

越早懂得经济规律，

越早享受富足生活

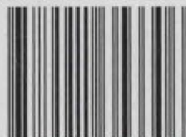


透视生活中的经济现象，解答年轻人生活中的常见难题

35岁前学点经济学，做一个能看懂经济现象、运用经济学规律的现代人

以经济学的基本结构作为框架，以年轻人生活中的鲜活事例进行阐释，采用生活化的语言，将经济学内在的深刻原理与奥妙之处娓娓道来，帮助年轻读者看清就业、婚恋、职场竞争、人际交往、投资理财等切身问题背后的本质，抓住隐匿于错综复杂现象中的经济学规律，理性、从容地解决困扰自身的诸多难题。

人的一生有几个关键时期：初涉人世、升学就业、成家立业。每一个时期都对整个人生的成败影响深远。但决定人生成败的关键几步，大部分都集中在人的前半生。35岁以前不打好基础，35岁以后将抱憾终身。在35岁以前做好人生投资，才能为35岁以后的人生铺平道路、创造机遇，奠定成功人生的基础。



出 版 人：方 鸣
责任编辑：白 豫
封面设计：彼 岸







ISBN 978-7-5113-5330-6
9 787511 353306
定价：59.00元